

Kevin Jason Suárez Quispe

27 años

Los Portales de Javier Prado, Ate,
Lima, Perú

01-6333-234

51-991-210-979

kjsuarez@hotmail.com

Disponibilidad inmediata

Licenciado - **Administración** -
Diplomado ESAN - **Evaluación de
Proyectos de Inversión** -
Desarrollo Comercial - **Finanzas
Comerciales** - Experto en Base de
Datos - **Excel Avanzado** - Inglés
intermedio - **Licencia de
conducir** - Movilidad propia



BIOGRAFIA PROFESIONAL

Soy un profesional con un alto sentido de la responsabilidad, capaz de trabajar en equipo y de manera individual, comprometiéndome siempre con los objetivos del área y de la organización. Busco actualmente seguir desarrollándome en las áreas y funciones que he venido realizando en los últimos años: Captación de cuentas que pueden superar el \$ 1'000,000., buscando nuevas oportunidades de negocios, un mejor posicionamiento y una mayor penetración en el mercado. Realizando también análisis de precios y rentabilidad para la estrategia comercial, cuidando los intereses de la empresa y el cumplimiento de los objetivos.



EXPERIENCIA PROFESIONAL

EJECUTIVO COMERCIAL B2B

BOMI GROUP PERÚ

(Operador logístico multinacional especializado en salud)

(Junio 2018 - Octubre 2019)

- ✓ Responsable del Desarrollo de Nuevos Negocios para la filial peruana y encargado del área comercial.
- ✓ Concretar citas comerciales directamente con Gerentes de Calidad, Gerentes de Logística o Gerentes Generales.
- ✓ Mantenimiento y fidelización de cuentas claves.
- ✓ Crossselling y Upselling con clientes actuales.
- ✓ Preparar las propuestas comerciales y técnicas de acuerdo con las necesidades y expectativas del cliente.
- ✓ Análisis económico para la fijación de precios y la estrategia comercial.
- ✓ Seguimiento desde la captación del nuevo cliente hasta su ingreso en coordinación con las diferentes áreas.
- ✓ Supervisar la correcta atención de los KAM a solicitudes por parte de los clientes y presentación de KPIs.
- ✓ Evaluación de mejoras y optimizaciones en costos para los clientes cuando lo soliciten.
- ✓ Revisión general de contratos y acuerdos comerciales.
- ✓ Negociación y resolución de conflictos con clientes.
- ✓ Actualización del CRM, además de la creación y actualización de matrices de facturación por cliente.

- ✓ Dar soporte para la estrategia comercial, nuevas cotizaciones, fijación de precios, variación de tarifas, etc.
- ✓ Análisis de Inversiones en Infraestructura.
- ✓ Creación y actualización del costo estándar.
- ✓ Cronología de tarifas por cliente y servicios.
- ✓ Auditar la correcta facturación.

ASISTENTE COMERCIAL DE COSTOS B2B

TRUPAL SAC - GRUPO GLORIA

(Fábrica de empaques)

(Octubre 2015 - Julio 2016) - Proyecto

- ✓ Análisis de Rentabilidad por Producto, Cliente, Unidad de negocio, Sector, etc.
- ✓ Análisis de Desviaciones de Costos.
- ✓ Modificación y Aprobación de Cotizaciones en SAP.
- ✓ Manejo de estructura de costos en SAP.
- ✓ Análisis de Precios.
- ✓ Reportes comparativos de Costos Estándar, Real y Cotizado en SAP.
- ✓ Manejo de Base de datos para cargas masivas.
- ✓ Reportes de ventas Mensuales, Anuales y Acumulativos.
- ✓ Soporte en el Plan de Ventas.
- ✓ Estudio del Mercado.

ANALISTA FINANCIERO COMERCIAL B2B

SIGNIA SOLUCIONES LOGÍSTICAS SAC - GRUPO HERSIL

(Operador logístico especializado)

(Julio 2016 - Junio 2018)

- ✓ Medir, Controlar y Supervisar la rentabilidad de todas las Unidades de Negocio: Almacenamiento, Transporte, Acondicionamiento, Fabricación, Arrendamiento y Outsourcing de personal.
- ✓ Estados de resultados por servicio, cliente, unidad de negocio, mensual y acumulado.
- ✓ Evaluación económica de nuevos negocios por cliente y servicio.

ESPECIALISTA /ANALISTA EXCEL

QUALITY SYSTEMS SAC

(Infraestructura, Servicios informáticos y Outsourcing)

(Enero 2015 - Julio 2015)

- ✓ Administración de base de datos de ventas, clientes y servicios.
- ✓ Actualización de la estructura de Costos.
- ✓ Cálculo de la Utilidad por clientes y/o servicios.
- ✓ Realizar informes de ventas, servicios brindados, cobranzas, facturación, etc.

- ✓ Cuadros estadísticos de productividades.
- ✓ Elaboración y control de Presupuestos.
- ✓ Apoyo al área de cobranzas y facturación.

- ✓ Realizar indicadores de Gestión.
- ✓ Liquidación de proyectos y/o servicios.
- ✓ Otras funciones que asigne la gerencia general.

DE PRACTICANTE A ANALISTA DE ADMINISTRACIÓN

ITSP ABACO

(Educación)

(Enero 2012 – Junio 2014)

- ✓ Elaboración y control de Presupuestos.
- ✓ Flujos de Caja histórico y Proyectado.

- ✓ Entrega y control de caja chica, viáticos, etc.
- ✓ Cálculo de utilidad por cliente o servicios.
- ✓ Analizar la viabilidad de un nuevo producto y/o servicio.
- ✓ Manejo de la documentación para el área de contabilidad.
- ✓ Compras e inventario los fines de cada mes.
- ✓ Apoyo en las labores de Tesorería.



LOGROS Y OBJETIVOS ALCANZADOS

BOMI GROUP PERÚ

- ✓ Mayor obtención de cuentas del sector farma, convirtiéndonos en la filial en todo el mundo con mayor penetración en el sector farmacéutico.
- ✓ Obtención de grandes cuentas por su facturación o renombre tipo Fresenius Medical Care, Fresenius Kabi, Novo Nordisk, Eli Lilly, Farmacias Peruanas, Accord Healthcare, Zennit Farma, HB Human Bioscience, Spectrum Cannabis, Cannfarm, Thea Farma, Nordic Pharmaceuticals.
- ✓ Captación de cuentas que superan el \$ 1,000,000 anuales.

SIGNIA SOLUCIONES LOGÍSTICAS SAC – GRUPO HERSIL

- ✓ Visibilidad integral de la rentabilidad por cliente y servicio.
- ✓ Reducción considerable de cliente que generaban pérdida o baja rentabilidad a la compañía sin sacrificar la venta o nivel del servicio.
- ✓ Mayor claridad en la estrategia comercial para una mejor negociación.
- ✓ Creación de matriz automatizada de cotizaciones.

TRUPAL SAC - GRUPO GLORIA

- ✓ Correcto soporte y reemplazo en la mayoría de las funciones de la líder de Finanzas y Comercial. Esto permitió que la líder de finanzas/comercial pueda participar en el proyecto MTO del grupo Gloria sin descuidar sus funciones.



ESTUDIOS PROFESIONALES

POSTGRADO

- ✓ PEE Gerencia de Ventas, ESAN – Julio, 2019
- ✓ Diplomado Internacional en Preparación y Evaluación de Proyectos de Inversión. ESAN – Septiembre, 2017

PREGRADO

- ✓ Ingeniería en Administración de Empresas. UNIVERSIDAD DE TARAPACA DE CHILE - Licenciado – 2017
- ✓ Administración. UNIVERSIDAD DE LIMA - Bachiller - 2013

INGLÉS

- ✓ Lectura, escritura y lectura: **Intermedio**

ESPECIALIZACIONES

- ✓ Visión Integral de la Contabilidad de Costos. CENTRUM PUCP - 2014
- ✓ Asistencia en Gerencia Contable. IPAE - 2013
- ✓ Especialista en Excel Avanzado y Financiero. IDAT - 2012
- ✓ Redacción y Competencia Comunicativa. UNAC – 2011

CURSOS

- ✓ Planeamiento Financiero. CENTRUM PUCP - 2015
- ✓ SAP – BÁSICO – FI. EFCN - 2014
- ✓ Elaboración y Administración de Flujo de Caja. EFCN - 2014
- ✓ Oratoria y Liderazgo. TEA – 2011.

HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS

- ✓ Microsoft Office a nivel intermedio (Excel nivel avanzado)
- ✓ Conocimiento de Correos electrónicos, Google Drive, CRM, etc.
- ✓ SAP módulos SD y CO nivel usuario



HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS

- ✓ Conocimiento del mercado logístico de la salud y su regulación.
- ✓ Terminología logística.

- ✓ Desarrollo comercial.
- ✓ Finanzas comerciales.
- ✓ Capacidad de análisis.
- ✓ Atención al cliente.

- ✓ Trabajo en equipo.
- ✓ Cartera de clientes del sector salud y relacionados.
- ✓ DIGEMID, BPA, BPM, BPDT.