



Más de 6 años de experiencia en liderazgo comercial y adquisición de inversiones, organizando la estrategia desde la concepción hasta la consecución a través de plataformas digitales que permiten el análisis y seguimiento de los procesos de ventas. Uno de mis mayores logros ha sido llevar las inversiones hasta los 2 millones de dólares en un periodo de dos años, a través de proyectos de alto valor que generaron dichos resultados.

## Habilidades

- Gestión de proyectos
- Poder de negociación
- Pensamiento crítico
- Excelente comunicación
- Liderazgo
- Solución de problemas

## Experiencia

### Its Demo Corp. PR- Líder comercial y de operaciones mayo 2023 - actualidad (Remoto) 🇵🇷

- Responsable de supervisar y gestionar todas las actividades comerciales de la academia.
- Diseño y programación de piezas para publicidad paga y orgánica en redes sociales para posicionamiento de marca y adquisición de clientes.
- Supervisión y seguimiento de los másteres traders de las sesiones (Trading en vivo), generación de nuevas estrategias para la conservación de los clientes con este producto en específico.
- Desempeño de funciones administrativas y gestión del software interno para suscripciones y pagos.
- Manejo de base de datos de clientes para objetivos específicos de ventas.

### Saludtools - Líder de Operaciones marzo 2023 - mayo 2023 (Remoto) 🇨🇴

- Responsable de supervisar y gestionar todas las actividades operativas de la organización a través de Hubspot.
- Identificar áreas donde se pueden optimizar los procesos, empalme entre apps y la implementación de mejores prácticas en áreas específicas como soporte, atención y funcionalidades específicas del software.
- Liderar y gestionar al equipo de operaciones de la organización, contratación y capacitación de personal, establecimiento de objetivos, evaluación del desempeño y motivación del equipo.

### Agrapp CO - Líder de crecimiento enero 2021 - febrero 2023 (Presencial) 🇨🇴

- Verificar que todas las actividades de marketing provengan de una propuesta de valor específica, que se puede analizar y medir a medida que los clientes van interactuando con las campañas. Con el fin de obtener información sobre las ventas para obtener una conversión efectiva.
- Garantizar que todas las actividades de ventas mantengan la propuesta de valor a lo largo de todo el proceso de venta, además de permitir mediciones detalladas para la transferencia de conocimiento al equipo de marketing y de producto, para tomar decisiones en futuras campañas.
- Vigilar todas las actividades de desarrollo de productos, asegurándose de que sean de valor al cliente. Luego, una vez más, los conocimientos se transmiten a los otros equipos para optimizar la adquisición, activación, ingresos, retención y referencia del producto.

### Agrapp CO - Líder de inversiones enero 2019 - enero 2021 (Híbrido) 🇨🇴

- Supervisar a los asesores de ventas.
- Resolver las quejas de los clientes con respecto a las ventas, producto y servicio.
- Preparar presupuesto para campañas de adquisición de clientes
- Supervisar las preferencias de los clientes para determinar el enfoque de los esfuerzos de ventas.
- Reporte y análisis de ventas.
- Proyectar las ventas y determinar la rentabilidad de los productos y servicios.
- Capacitación planificada y coordinada para el personal de ventas.

### Convergys - Back office comercial enero 2018 - enero 2019 (Presencial) 🇨🇴

- Vender productos y servicios con argumentos sólidos a clientes potenciales.
- Realizar análisis de costo-beneficio de clientes existentes y potenciales.
- Mantener relaciones comerciales positivas para asegurar futuras ventas.
- Manejar las quejas para construir estrategias para mejorar la experiencia general del cliente y fidelización.
- Responder preguntas e inquietudes sobre los productos o servicios de la empresa.

## Educación

2017

Ingeniería Química

8.º semestre - Universidad de Los Andes, VEN

2006

Bachiller en Ciencias

Colegio La Presentación. Plan de estudios. Código N° 31016. Mda.- VEN

## Certificaciones

2014

Inglés

FUNDAIDIOMAS ULA- VEN  
Registrado folio 32 línea 09

2023

Hubspot Sales Software

## Conocimientos

Flujos de procesos - CRM's (Hubspot, Pipedrive, Clientify y otros), ClickUp, Excel, Office, G Suit, Canva, Chat GPT, Asana, Miro, Figma, Slack, Notion, WooCommerce entre otros.