



Miguel Angel Ponce Garces

INGENIERO INDUSTRIAL / VENTAS

SOBRE MÍ

Ingeniero Industrial con más de 6 años de experiencia en áreas comerciales. Soy una persona responsable, creativa, apasionado con las ventas y con vocación de servicio, siempre con actitud positiva y eficiente en mis labores. Me adapto a todo tipo de rubros (consumo masivo, avícola, industrial, hidrocarburos y financiero), aseguro resultados lo cual me destaca como profesional de calidad, estoy listo para asumir cualquier reto y exigencia que se me encomiende.

DATOS PERSONALES

Edad
36 años

Nacionalidad
Peruano Arequipeño

CONTACTO

@ Poncegraces@gmail.com

947258245

Migel Ponce

EXPERIENCIA LABORAL

- **Coordinador de Negocios Zona Sur** 01/2022 06/2022
BIOETIS GRAN PLUS
~Planificación y visitas a clientes potenciales de cartera, negociar espacios comerciales, cerrar alianzas estratégicas para poder hacer crecer la marca, revisar indicadores de gestión, cobertura y créditos, Buscar oportunidades en mercados mayoristas, pet shop y veterinarias, capacitaciones y reforzamiento de líneas de productos semanales.
- **Representante Comercial** 01/2021 12/2021
MOLITALIA
Visitar constantemente a los clientes mayoristas para lograr cuotas y ampliar cartera de clientes y asíq superar la venta mensual, Visitar clientes exclusivos potencialmente de volumen para negociar y desarrollar portafolio de marcas, Aplicar el plan estratégico mensual con jefatura comercial para desarrollar portafolio de marcas, Realizar plan comercial mensual para saber la rentabilidad por producto, Reunión y academia de ventas semanal con fuerza de ventas, Visitas en campo con clientes para explicarles los objetivos de la empresa, planificación de rutas efectivas con jefatura, utilizar plan de marketing para la implementación de merch.
- **Jefe Comercial** 01/2020 01/2021
COSTAGAS CHIMBOTE
-Responsable de la línea de negocio envasado Glp en Arequipa.-Elaborar proyección de ventas del año con el gerente comercial.-Supervisar la labor de la fuerza de ventas. Investigar, Sugerir y elaborar planes promocionales: regalos, ofertas, canjes, descuentos y bonificaciones, Gestión para la certificación de locales comerciales de glp ante Osinergmin, Supervisar y planificar que las rutas estén bien distribuidas.-Realizar auditorias en campo para verificar precios sugerido y competencia, Visitas en campo venta directa.

● **Coordinador Comercial Zona Sur**

12/2018 12/2019

AVINKA GRUPO SANTA ELENA

Maximizar los volúmenes de ventas en todos los formatos del canal comercial, Desarrollar la marca en todo el canal moderno y horeca, Planificar visitas en campo con principales clientes (restaurantes, pollerías, ferias y supermercados), Velar por el buen manejo y manipulación del producto, Planificar visitas a provincias como Tacna, Cuzco y Puno periódicamente para captar y aumentar cartera de clientes, Buscar nuevas oportunidades comerciales y asegurar el cumplimiento de los objetivos.

● **Desarrollador de marca global grand**

04/2014 - 2018

BACKUS AB-INVET

Asegurar el cumplimiento de los KPIs de gerencia comercial tanto en volúmenes de ventas, cobertura de venta, portafolio balanceado, Desarrollar y planificar cartera de clientes con marcas globales y premium, Ejecutar auspicios y actividades para ganar posicionamiento de marca, Asesorar e implementar al PV para futuras promociones de acuerdo al canal asignado, Manejo de presupuesto para eventos en EESS, Buscar oportunidades dentro de locales (discotecas y restaurantes) mayor tránsito.

EDUCACIÓN

● **Ingeniero Industrial**

2015-2020

UNIVERSIDAD CONTINENTAL

● **Administración Gerencial**

2018-2019

CEDUM

● **Técnico Maquinaria Pesada**

2010-2013

ESSUMIN

● **Key Acont Manager**

2022

SENATI