# Hombre con barba y bigote Descripción generada automáticamente **JUAN BETANCOURT**

**DATOS PERSONALES:**

**Domicilio:** Almafuerte 3623 1piso dto3. **Celular:** 113315-7475

**Localidad**: San Justo. **Email**: juanfb19@gmail.com

**Edad:** 41 años. **Estado Civil:** soltero-sin hijos.

**REPOSITOR:**

**Mercado Mayorista VITAL sucursal San Justo**

**INGRESO: 09/1999 EGRESO: 11/2000**

* Tareas realizadas en la empresa:
* Reposición en distintas áreas del sector de almacén.
* Control de precios.
* Control de stock.
* Armado de góndolas.

**VENDEDOR DE PISO GRUPO BIMBO:**

**INGRESO: 01/2000 EGRESO: /08/2005**

**Tareas Realizadas en la empresa:**

* Atención al canal tradicional.
* Colocación de material P.O.P.
* Control de ofertas y promociones.
* Control de precios en el punto de venta.
* Reposición de los productos faltantes en las góndolas
* Control de stock.
* Controlar los faltantes en góndola y en depósitos.
* Control de devolución.
* Control de la rotación diaria de los productos.
* Negociación de nuevos espacios en los puntos de venta.
* Incrementar la cartera de clientes a través de rastrillajes de zonas.
* Mantener contacto directo con clientes a través de visitas diarias.  
  Toma de pedidos.
* Control de ofertas y promociones.
* Zonas de los ruteos: Flores, Caballito, San Justo, Morón, Ramos Mejía,
* Tapiales, Lugano, Caballito, Palermo, San Martín, Retiro, Tablada, Mataderos.

**REPOSITOR DANONE LÁCTEOS:**

**AGENCIA M.R.M: INGRESO: 12/2005 EGRESO: 14/2011**

**PROMOTOR DE VENTAS DANONE LÁCTEOS:**

**INGRESO: 14/11/11 EGRESO 19/03/2020.**

**Tareas Realizadas en la empresa:**

* Atención al canal tradicional.
* Colocación del material P.O.P.
* Rastrillaje de zonas para aumentar la cartera de clientes.
* Cumplimientos de objetivos de ventas mensuales.
* Control de stock y de la venta diaria.
* Control del cumplimiento de las ofertas y promociones.
* Control de fechas de vencimientos.
* Control de la devolución.
* Gestión de nuevas estrategias de ventas.
* Incrementar los espacios en el punto de ventas.
* Buscar los mejores espacios estratégicos dentro los locales para una mejor exposición de los productos.
* Zonas de los ruteos: Palermo, Caballito, Recoleta, Mataderos, Liniers, Belgrano, Once, Boedo.

**HABILIDADES:**

Habilidades sociales Trabajo en equipo Resolución de problemas.

Serio compromiso con la empresa.

Manejo del tiempo, organización, rápida Capacidad de adaptación.

**FORMACION:**

Secundario completo

Título: Maestro Mayor De Obras

Institución: escuela de educación técnica nro3.

Programador Web

Institución: UTN.

Informática: office full, (I.A.C.) Word, Excel, PowerPoint.

Inglés: nivel intermedio