**\*Traspasa tu CV a este formato (Encuentra formatos más creativos en nuestras plantillas)**

**Nombre Apellido**

Móvil: (56) 9 99999999 • [xxx@gmail.com](mailto:xxx@gmail.com)

Profesional especializado en comercialización de equipos, servicios y soluciones de Instrumentación y control Industrial, con experiencia en implementación de equipos de medición de variables de proceso industriales. Alto conocimiento en desarrollo de clientes, propuestas comerciales, especificación de equipos, optimización de procesos industriales, con experiencia comprobada de diez y siete años trabajando en empresas industriales y mineras.

## PROFESSIONAL EXPERIENCE

**EMPRESA (**MÁQUINAS y TECNOLOGÍA SAC)**, Lima, Perú**

**Account Sales Leader Flow *(May. 2013-Jul. 2017).***

***Principales Funciones:***

* Atender comercial y técnica de clientes zona norte de Lima con foco en industrias de la gran minería
* Implementar de soluciones con instrumentación de medición de caudal.
* Charlas técnicas a clientes
* Investigar de mercado e identificación de oportunidades comerciales para todo el porfolio de productos,
* Solucionar y servicios de la compañía.

***Logros:***

* Elaboración de propuestas para proyectos de instrumentación especificación técnica y comercial.
* Pertenecí al team de especialistas de minería de la compañía como consultor de aplicaciones de tecnologías de flujo.
* Diseñe e implemente instrumentos para el control de flujo en plantas de óxidos y de concentrado de cobre.
* Genere oportunidades en el área de comunicaciones inalámbricas de tecnología Wireless Hart.
* Apoye técnica y comercialmente al canal de ventas como representante de la marca en la zona norte.

**EMPRESA (IBA - PERÚ), Lima, Perú**

**Vendedor Externo de terreno zona norte *(2011-2013).***

***Principales Funciones:***

* Dar la bienvenida a los clientes.
* Prever las necesidades de la clientela.
* Realizar recomendaciones asertivas a los clientes considerando sus necesidades.
* Describir las funciones de la mercancía especializada.
* Lidiar con las inquietudes y reclamos de la clientela.

***Logros:***

* Atendí clientes con visitas frecuentes en terreno bajo la modalidad Home Office residiendo al norte de Lima.
* Genere negocios de servicios de terreno de apoyo a paradas de planta e instrumentación de procesos.
* Diseñe e implemente instrumentos de campo para mejoramiento de procesos productivos industriales.

**EMPRESA (ABC SUPPLY), Lima, Perú**

**Vendedor de Terreno *(2005-2010).***

***Principales Funciones:***

* Realizar prospecciones, organizar el tiempo, intentar descubrir nuevos sectores, establecer contacto previo con el cliente, preparar las rutas, preparar las visitas.
* Revisar presentaciones, ofertas, tratamiento de objeciones, y realizar el cierre de la venta.
* Análisis de cumplimiento de objetivos, informe de gestión diario y atender reclamaciones e incidencias.

***Logros:***

* Atender clientes con visitas frecuentes en terreno desde la primera a la tercera región.
* Aportar a la creación del Area de servicios de instrumentación la empresa en la sucursal de Antofagasta.
* Generar negocios de servicios de terreno en las áreas de instrumentación y control con clientes de la zona.
* Realizar Capacitaciones a Clientes en tecnologías de las distintas marcas representadas.

**Asistente Administrativo de cotizaciones (2003-2005).**

***Principales Funciones:***

* Atención de llamadas telefónicas.
* Atender visitas.
* Recibir documentos.
* Custodiar los documentos.
* Realizar cálculos básicos.
* Comunicar todo lo relacionado con su trabajo al departamento al que pertenece.
* Tener al día la agenda.
* Encontrarse al día de la tramitación de expedientes

***Logros:***

* Responsable de la generación de propuestas técnico – comerciales a clientes.
* Responsable de la activación de cotizaciones generadas, seguimiento y reportabilidad a gerencia de ventas.

**EMPRESA (RELES) Lima, Perú**

**Vendedor de terreno (2001-2003)**.

***Principales Funciones:***

* Establecer un nexo entre el cliente y la empresa.
* Contribuir a la solución de problemas.
* Administrar su territorio o zona de ventas.
* Integrarse a las actividades de mercadotecnia de la empresa que representa

***Logros:***

* Atendió clientes con visitas frecuentes en terreno desde la primera a la tercera región.
* Realizó levantamientos en terreno para implementaciones especiales de calefactores y sensores de temperatura.
* Generó negocios de servicios de terreno con clientes de la zona.

**EDUCACIÓN**

**Ingeniero Ejecución,** 2010, Universidad Cesar Vallejo

**MBA**, 2013, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima, Perú

## OTRAS ACTIVIDADES

## Información adicional

* Idiomas: Español nativo, Inglés Intermedio
* Manejo de software de configuración de instrumentos: AMS Device Manager (Emerson)
* Manejo de software de gestión comercial: Sap / Oracle CRM
* Manejo de Herramientas de configuración de instrumentos : 475 Hand Held (Emerson) Hart – Fieldbus Foundation