

Carlos Gabriel López

Rio Cuarto 1351, Capital Federal
1292- Buenos Aires, Argentina
Tel: + 54 11 4302 6572 / Tel. móvil: + 54 911 6635 8354
e-mail: cg.lopez@hotmail.com

Características Personales & Competencias

Orientación al cliente y a los resultados; manejo de excelentes relaciones interpersonales; proactivo; organizado; hábil para analizar, planificar, resolver conflictos y liderar equipos de trabajo.

Experiencia laboral

DDB Argentina- Subgerente Comercial

12/2012-Actual

- Definición, planificación y control de los planes y objetivos de venta.
- Desarrollo y seguimiento de estrategias de ventas para alcanzar los objetivos definidos y lograr una mayor participación de mercado.
- Asesoramiento financiero, técnico y comercial al área de ventas.
- Definición de precios.
- Elaboración y análisis económico/financiero de los resultados del negocio.
- Gerenciamiento de cuentas estratégicas y de primera línea, nacionales e internacionales.
- Detección y desarrollo de oportunidades de negocio y clientes potenciales.
- Negociación, firma y cierre de contratos con clientes.
- Generación de contratos de más de 6 millones de pesos mensuales con clientes de primera línea.

Leo Burnett- Gerente de Medios

01/2010-11/2012

- Gerenciamiento del negocio de medios publicitarios (televisivo, radial, gráfico y vía pública).
- Dirección y coordinación de la fuerza de ventas (10 personas a cargo).
- Planificación, definición y control de los planes y objetivos de ventas.
- Coordinación y supervisión de la ejecución de los servicios contratados: producción de films publicitarios, definición del circuito de vía pública, espacios publicitarios en radio y medios gráficos.
- Detección, desarrollo y gestión de cuentas estratégicas.
- Definición de estrategias de venta para cada cliente con el vendedor responsable de la cuenta.
- Negociación y cierre de contratos.
- Volumen aproximado del negocio: 25 millones de pesos mensuales.

Leo Burnett - Ejecutivo de Cuentas

01/2009-12/2009

- Venta de servicios de publicidad televisiva, radial, vía pública y gráfica.
- Coordinación de la producción de films publicitarios.
- Gestión y desarrollo de la cartera de clientes.
- Elaboración, definición e implementación de estrategias de venta para cada cuenta.
- Negociación y cierre de contratos.
- Ventas superiores a los 4 millones de pesos mensuales.

Carlos A. Girola S.R.L. y Asoc. – Ejecutivo de Cuentas

11/2002-12/2008

- Venta de servicios de publicidad en vía pública.
- Gestión y desarrollo de cuentas.
- Planificación e implementación de estrategias de venta.
- Elaboración de propuestas.
- Ventas mensuales por más de 2 millones de pesos.

Carlos Gabriel López

Rio Cuarto 1351, Capital Federal
1292- Buenos Aires, Argentina
Tel: + 54 11 4302 6572 / Tel. móvil: + 54 911 6635 8354
e-mail: cg.lopez@hotmail.com

Iscar Tools Argentina S.A. - Ventas

01/1997-10/2002

- Venta de insertos para tornos computarizados.
- Asesoramiento técnico.
- Diseño y desarrollo de soluciones a medida.
- Desarrollo de herramientas de marketing.

Transplata S.A. - Administrativo

05/1993-12/1996

- Tareas administrativas y gestión de documentación de cargas aduaneras.

Datos Personales

Fecha de Nacimiento: 20 de mayo 1974
Documento: 23.772.288
Nacionalidad: Argentino
Estado Civil: Soltero

Educación

Productor Integral de Radio – ORT, 2009

Licenciado en Publicidad – Asociación Argentina de Publicidad, 2007

Comercial con orientación en administración de empresas – Instituto Joaquín V. González

Escuela República Italiana – Educación básica

Cursos

Técnicas de Ventas - 2013.

Programación Neurolingüística – Curso de Interpretación Gestual – UBA, 2010.

Detección de Oportunidades de Negocio - 2010.

Ventas y Servicio al Cliente– 2008.

Idiomas

Español: Nativo

Inglés: Intermedio

Computación:

MS Office: Avanzado

Herramientas de diseño: Photoshop.

Herramientas de gestión: Sistema Tango.

Interés Personal / Hobby

Teatro, Entrenamiento Funcional, Fútbol, Productor y Conductor de Radio.

Curso de Musicalizador de Radio – TEA, 2007.