

Jessica Hernández Robellada

Araceli Souza 5189, Paseos del Sol, Guadalajara, Jalisco, México.

Celular: (33) 1289-8333

E-mail: jessica.robellada@gmail.com

Portafolio Profesional: Ventas, Desarrollo de Mercado y Manejo de Personal.

Ejecutivo con 15 años de experiencia en Ventas y Servicio al cliente, con inteligencia comercial, habilidad en desarrollo de mercados, pronóstico y ejecución de ventas. Manejo de licitaciones, negociación de contratos, y experiencia en gestión de personal.

Experiencia Profesional

ALESTRA (Noviembre 2013 - Actual)

Ejecutivo de cuentas empresariales.

Empresa Mexicana líder en servicios de Telcom y TI.

- Conocimiento en soluciones de conectividad, comunicación, centros de datos, nube, integración de sistemas y administración de las mismas, orientada a resultados con buen desempeño en el trabajo bajo presión y en equipo.
- Implementación de prácticas de prospección semanales para captación de mercado, incrementando la cartera comercial en un 100%
- Diseñó estrategias para reducir en más de un 50% el tiempo de espera en la implementación de los servicios de telecomunicaciones de los clientes, mediante juntas, reportes y minutas de los avances.

OPERARDORA DI (2012 – 2013)

Administradora General del Edificio corporativo “Reforma # 231”, Ciudad de México.

Operadora DI, empresa dedicada a la administración de bienes raíces.

- Responsable de la atención personal a los arrendatarios de los diferentes corporativos establecidos en los edificios a mi cargo. Responsable del personal encargado del mantenimiento y seguridad para tener un buen desempeño de los edificios. Gestión de proveedores y negociación de contratos. Comunicación directa con los directores de la empresa.
- Se optimizaron los recursos por lo que se llegó a obtener una rentabilidad del 50% en seis meses.
- Desarrollar un plan de acción para tener una organización óptima del personal para cumplir con los objetivos planteados con dirección general.
- Creación de cartera de proveedores.

RADIO MOVIL DIPSA, S.A. DE C.V. (2010 – 2012)

TELCEL (Asesor de Ventas)

Empresa Líder en ofrecer servicios de telefonía móvil.

- Atención a clientes corporativos en servicios de Telefonía Celular

RED VIRTUAL EN TELECOMUNICACIONES, S.A DE C.V

BUSINESS PARTNER ALCATEL (Coordinación de Ventas) (2006-2009)

- Apoyo y supervisión de ventas
- Ventas Empresarial, corporativo, Gobierno

Educación

Universidad Tecnológica Fidel Velázquez

Ingeniería en Innovación y Desarrollo Empresarial (Titulada)

Información personal.

Software:

Microsoft Office; Word, Excel, Power Point, Outlook.

Módulo SAP Gestión de materiales; Maneja la Gestión de stock, compras, verificaciones de facturas. **Módulo SAP Ventas y Distribución;** Maneja Gestión de ventas, expedición, facturación, precios, clientes.

Cursos:

- Introducción a las TI, MDM Cloud. (Impartidos en Alestra)
- Seguridad TI
- Psicología del cliente.
- Ventas y Post Ventas.
- Manejo de objeciones en las ventas.

Hobbies: Cine, Lectura, deporte, mascotas.