

JOSE LUIS CERDA VASQUEZ

Móvil +569 75085003

joseluiscerdav@gmail.comwww.linkedin.com/in/josé-luis-cerda-v**RESUMEN PROFESIONAL**

Ingeniero en Comercio Internacional, Diplomados en Dirección Comercial, Marketing y Ventas.

Amplia trayectoria laboral como Jefe Zonal, Jefe Comercial, Sucursales y Venta en Terreno, KAM y Cuentas Corporativas. Responsable de más de 200 colaboradores, 26 sucursales en 3 comunas, implementación de estrategias comerciales en puntos de venta, servicio al cliente, coaching a la fuerza de venta, trade marketing, captación nuevos clientes empresas, logística, abastecimiento, layout tiendas, optimización de recursos y manejo de proveedores. Alta orientación a los resultados, cumplimiento de objetivos, metas, capacidad de gestión y liderazgo.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

AUTÓNOMO - ASESOR**Trader mercados Internacionales**

Ago.2018 – Sep. 2019

- Compra - venta de divisas y acciones de empresas en mercados internacionales

GRUPO SECURITY S.A.**Ejecutivo Empresa de Negocios Factoring**

Ene - Jul 2018

- Gestión comercial en Grandes Empresas y Pymes para financiar líneas de factoring.

FARMACIAS CRUZ VERDE S.A.**Jefe Zonal R.M.**

Feb 2015-Sept-2016

Reportar directamente a la gerencia zonal la rentabilidad, margen de ventas, stock y layout.

Gestionar con Gerencia Inmobiliaria nuevas oportunidades de locales y posiciones de participación.

Implementar acciones de mejora continua el desempeño de 230 colaboradores, 26 sucursales en 3 comunas.

Cumplir con KPI's de gestión y estados de resultados de la zona a cargo.

- Aumento en más de 18% la participación de mercado
- Incremento un 25% en ventas y productos foco compañía
- Profesionalizar fuerza de venta y jefes de local.

CONFUTURO S.A.**Asesor de Seguros e Inversiones**

Nov.2014– Feb. 2015

- Promoción, emisión y mantención de pólizas de seguros, ahorros e inversiones
- Sobre cumplió un 165% de la meta establecida

NEXTEL CHILE S.A. (WOM)

Jefe Comercial

Dic. 2011 – Oct. 2014

Reportar directamente a la gerencia zonal la rentabilidad, margen de ventas y estado de resultados

Implementación de acciones comerciales del equipo de ventas para el logro de las metas establecidas.

Relación con dealers y proveedores en puntos de venta

Liderazgo de un equipo de 50 colaboradores y 8 sucursales.

- Fue responsable de aumentar sus ventas, generar motivación y el mejorar el ambiente laboral, obteniendo un eficiente cumplimiento de metas y de estándares de calidad en el servicio.
- Sobre cumplió metas de ventas en un 150% en tiendas de bajo flujo.

Ejecutivo Business Nextel Chile

Dic. 2010 –Nov. 2011

Encargado de prospectar información de las empresas del grupo objetivo.

Segmentación de clientes por rubro.

Cierre del proceso de venta.

- Sobre cumplió meta de venta mensual en un período de 10 días.

ENTEL PCS TELECOMUNICACIONES S.A.

Jul. 2008 - Nov.2010

Jefe de Sucursal

Reportar directamente a la gerencia zonal la rentabilidad, margen de ventas y estado de resultados. Dar cumplimiento a los estándares, metas comerciales de la compañía en base a KPI's.

Liderazgo de un equipo de 46 colaboradores.

- Aumentó las ventas en un 15% en todas sus líneas de negocio.
- Mantuvo y mejoró los indicadores de eficiencia (KPI's).

AUTOPISTA VESPUCIO NORTE

Jefe de Oficina Comercial

jul.2005 – jun.2008

Supervisión directa del canal presencial (Oficina Comercial), velando por la operación y gestión.

Atención de reclamos, consultas, requerimientos e información entregada a clientes por parte de los ejecutivos de atención.

Relación con agentes externos de gobierno (MOP) para la coordinación y puesta en marcha de las normativas exigidas.

Liderazgo de un equipo de 13 colaboradores.

- Fue responsable de la Puesta en marcha y operatividad de la Oficina Comercial Única (Movicenter).
- Resolvió en el front office el 95% de los requerimientos de clientes atendidos.
- Obtuvo sobre un 85% de satisfacción en la calidad de atención.

Ejecutivo Corporativo en VNE

Mar2004 - Jun.2005

Capturar, fidelizar y retener los negocios de la cartera corporativa, estableciendo un modelo de valor en la relación rentabilidad entre clientes y Concesionaria Vespucio Norte.

- Mantuvo una tasa menor al 2% de deuda entre 45 a 60 días en la cartera asignada.
- Gestionó el 40% de los ingresos para el mercado de vehículos extranjeros infractores (merma de ingresos).
- Gestionó campaña de distribución masiva de TAG a domicilio con una tasa de colocación del 100%.

ING AFP SANTA MARIA, Viña del Mar

Ago.2003 - Feb.2004

Ejecutivo Comercial

Conocimiento de la competencia para ofrecer una mejor asesoría respecto del Sistema Previsional.

Asesoría personalizada, clara y exacta al cliente, en el ámbito de servicios ofrecidos por la Compañía, proporcionando información transparente respecto de beneficios y costos.

- Realizó la colocación de un portfolio de MM\$10 mensuales.
- Cumplió con el 95% de las metas emitidas por la gerencia comercial.
- Apertura de un 15% en los mercados segmentados en cada cartera.

UNIVERSIDAD DEL MAR, Viña del Mar

Dic.2000 – Jul.2003

Coordinador Administrativo - Departamento de Post-Grado

Coordinación, Promoción y publicidad de programas de estudio a través de Prensa, equipos de venta y eventos. Responsable de la logística y distribución de los materiales de estudio.

Dirección de docentes y alumnos, velando por el cumplimiento y desarrollo de las actividades.

- Aumentó en un 100% las matriculas en los programas de Postgrados del 1er al 2do año.
- Alcanzó niveles de satisfacción de clientes superiores a un 80% a nivel nacional.
- Implemento y puso en marcha del programa de Pregrado en su modalidad semi-presencial con cobertura a nivel regional (Carrera Técnica en Administración de Empresas).

AMTRADE S.A. (Servicios Integrales en Comercio Exterior)

Sep. 1999 - Nov.2000

Ejecutivo Comercial y Asistente de Operaciones en Comex

Encargado de gestionar la operación de importación y exportación en aeropuerto.

Emisión de informes.

Gestión comercial de nuevos clientes y de cartera propia.

- Incorporó nuevos clientes corporativos, tales como Comercial ECSA (Ripley) y Dimacofi, externalizando su Depto. de COMEX y logística.

FORMACION PROFESIONAL

- Diplomado en Dirección Comercial y Ventas, Universidad Adolfo Ibáñez (2015 - 2016).
- Diplomado en Dirección Internacional de Empresas, Universidad del Mar – Politécnica de Madrid (2002).
- Diplomado en Gerencia Moderna de Marketing y Ventas, Universidad del Mar (1998).
- Ingeniería en Comercio Internacional, Universidad del Mar (1994-1999).

PERFECCIONAMIENTO

- Taller: Manejo de Quejas y Reclamos, Seminario ICARE (2008).
- Taller: Fortalecimiento de la Autogestión, Cahuala Consultores (2006).
- Curso: Ceremonial y Protocolo en Función de las Relaciones Públicas, Pontificia Universidad Católica de Chile (2006).
- Curso: Conflicto y Liderazgo (2005). Mercurio

DOMINIO DE IDIOMAS

- Inglés: Nivel Intermedio - Oral y Escrito.

DOMINIO DE SOFTWARES

- MS Office: Word, Excel, Power Point, nivel avanzado
- Software de gestión: SAP, CMR y Qlikview