



8.717.944

13 de noviembre de 1996

CONTACTO



Whatsapp: +595 991 663 936
Llamadas: +595 0981 940 219



salastender@gmail.com



<https://www.linkedin.com/in/daniel-salas-7918091b2/>



Fdo. de Magallanes, C/ Tte.
Rivarola, Fernando de la Mora

HABILIDADES TÉCNICAS

- Estrategias de ventas e inteligencia de negocio.
- Análisis financieros.
- Manejo avanzado de software de gestión empresarial.
- Manejo avanzado de herramientas informáticas :Pack Office.
- Manejo de herramientas BI para análisis de datos: Power BI, Tableau, Knime.

HABILIDADES BLANDAS

- Orientado a resultados
- Comunicación efectiva.
- Planificación y organización.
- Iniciativa.
- Adaptabilidad.
- Resolución de problemas.
- Versatilidad.
- Creatividad.
- Liderazgo.

IDIOMAS

- Inglés - Avanzado
- Español - Nativo.

DANIEL SALAS

PERFIL PROFESIONAL

Proactivo, responsable, orientado a los resultados, Siempre en constante aprendizaje. En busca de desafíos en el área tecnológica y digital para desarrollarme profesionalmente, enfocándome en el área comercial, finanzas e inteligencia de negocios

EXPERIENCIA LABORAL

Gerente General.

PLAYBAR, CASINO VIVANT- PLATINVM S.A.

Agosto 2020 - Actualidad

- Manejo y administración de sistema de gestión empresarial ERP y POS
- Manejo y seguimiento de indicadores de rendimiento, presentación de estado de resultados.
- Análisis de datos para la toma de decisiones, con herramientas BI
- Gestión de Proyectos para avanzar en las diferentes instancias de digitalización, modernización y gestión efectiva del negocio.
- Organización de tiempos, funciones, tareas, objetivos, evaluaciones, y estrategias.
- Administración general, costos, inventarios, proyecciones, flujo de caja.
- Comunicación interna para la estandarización de procesos y gestión de operaciones, así como de RRHH. Comunicación externa y Marketing para la planificación de campañas de publicidad, estrategias comerciales y fidelización del cliente.
- Gestión de la satisfacción del cliente, innovación continua y calidad de servicio
- Planificación y seguimiento a las diferentes actividades del negocio.

Jefe de Abastecimiento

LONGBAR, LONGBEACH, KINGFISH, KANDÚ - LONGPAR S.A.

Diciembre 2018 - Julio 2020

- Cálculo de necesidades.
- Compra y adquisición de mercaderías.
- Negociación con aliados comerciales.
- Carga de facturas, control de stock y auditorías a inventarios.

ESTUDIOS

Economía - 2do semestre.

UNIVERSIDAD AMERICANA

Mayo 2021 - Actualidad

Administración de Empresas - 6to semestre.

LA UNIVERSIDAD DEL ZULIA

2013 - 2017. Maracaibo, Estado Zulia. Venezuela

Bachiller en Ciencias

UNIDAD EDUCATIVA COLEGIO JAVIER

2008 - 2013. San Francisco, Estado Zulia. Venezuela

REFERENCIAS LABORALES

ALEJANDRO EMANUEL GINI
Gerente de Marketing.
PLATINVM S.A.
+595 0971 100 777

MATÍAS MONGELOS
Director.
TRES LEONES I.C.S.A.
+595 0994 257 084

ARIEL RODRIGUEZ
Gerente Administrativo.
LONG PAR S.A.
+595 0994 143 133

REFERENCIAS PERSONALES

RODRIGO SAMUDIO
+595 0992 733 631

KAREN GAUTO
+595 0992 246 652

SONIA TALAVERA
+595 0971 174 429

COMPLEMENTOS ACADÉMICOS

Diplomado en Data Science & Bussines Analytcs
UNIVERSIDAD SAN IGNACIO DE LOYOLA
Mayo 2021 - 54 horas

Diplomado Internacional en Gestión de Negocios Gastronómicos
UNIVERSIDAD SAN IGNACIO DE LOYOLA
Mayo 2021 - 60 horas

CURSOS Y CAPACITACIONES

Formación Comercial
CERVEPAR
Mayo 2021

Análisis de Negocios para Ciencia de Datos
PLATZI
Enero 2022

Business Intelligence: Utilidad y Áreas de Oportunidad
PLATZI
Enero 2022

Principios de Visualización de Datos para BusinessIntelligence
PLATZI
Enero 2022

Comercio Electrónico
PLATZI
Septiembre 2021