

Carlos Esteban Kliuntcheff

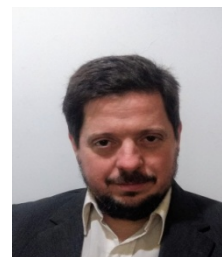
25/03/1970 | Unión de Hecho

20-21486579-4 | argentino

Corinto 3872 – CP 9120 – Puerto Madryn

@ caesk70@yahoo.com.ar

📞 Móvil: 11-6689-0267



PERFIL

Cuento con un perfil altamente comprometido, orientado a la superación de objetivos, capacidad de adaptación, gestión y negociación, con habilidades para trabajar en equipo y de manera autónoma. Proactivo, honesto y empático.

FORMACION ACADÉMICA

- **07.2021 – 09.2021 | UTN**
Curso de Energía Eólica de Potencia
- **10.2018 – 12.2018 | Capacitarte UBA**
Curso de Trade Marketing
- **05.2018 – 08.2018 | UTN**
Taller de Negociación – Resolución de Conflictos
- **03.2014 | ESBA**
Analista en Marketing. Materias aprobadas: 16/30.
- **03.2011 - 12.2011 | UTN**
A.P.M. con Especialización en Diabetología. Finalizado.
- **04.2008 - 12.2009 | Finedu – UTN**
Agente de Propaganda Medica (APM). Finalizado.
 - Matrícula N°: 19.829. Ministerio de Salud (La Plata).
 - Matrícula N°: 21.486.579. Ministerio de Salud (GCBA).
- **08.1990 – 03.1991 | Colegio de Martilleros de la Ciudad de Buenos Aires**
Corredor y Martillero Inmobiliario. Personería jurídica 1696/74. Certificado.

EXPERIENCIA LABORAL

- **05.2022 – 10.2022 | Friosur s.r.l.**
Gerente
Gerenciamiento de la sucursal Puerto Madryn. Administración de los recursos. Planificación, comunicación con las distintas áreas. Motivación al personal. Interacción y acuerdos comerciales con nuestros proveedores y el canal retail. Ej.logros: sostenido crecimiento de ventas tanto volumen total como de participación.
- **10.2019 – 04.2022 | Pulars s.a.**
Ejecutivo Sr. de enlaces
Promoción y ventas con el fin de negociar y acordar convenios corporativos en instituciones públicas y privadas, hospitales clínicas sanatorios geriátricos obras sociales etc., y prospectos particulares, de servicios de acompañantes de salud.
- **04.2019 – 09.2019 | Safety Word**

Vendedor viajante

Comercialización de equipos e implementos de seguridad, capacitaciones, services y reparaciones para brigadistas, industrias, etc. Servicios de posventa. Gerenciamiento de zona e incorporación de nuevos prospectos. Zona asignada; provincia de La Pampa y Patagonia Argentina.

➤ **10.2018 – 03.2019 | Obra Social Luis Pasteur**

Ejecutivo Sr. De ventas

Promoción, Asesoramiento y ventas. A titulares de ley, empresas, monotributistas, adherentes particulares, etc.
•Asesorar a potenciales afiliados sobre los planes de cobertura médica asistencial disponibles. • Llevar a cabo el proceso de venta desde la prospección hasta el ingreso del socio al padrón de afiliados • Realizar visitas a potenciales clientes y generar contratos. • Mantener relación permanente con los afiliados a los efectos de generar fidelización con la empresa.

➤ **03.2015 – 11.2017 | Laboratorio Ariston**

Visitador Médico

Desarrollo en instituciones públicas, privadas y consultorios médicos, promoción de medicamentos de líneas relacionadas brindando al facultativo información veraz para lograr la prescripción y el incremento de la receta médica.

Unidad funcional de negocios. Maximizar los volúmenes de ventas en instituciones, droguerías, cadenas de farmacias, participación en Licitaciones públicas y privadas, gerenciamiento de zona, etc. Sistema Close Up e IMS.

Logros: Crecimiento sostenido de la receta médica, participar al laboratorio en nuevos congresos y simposios. Incorporación de nuevos clientes como Droguería Del Sud, farmacia Moderna Roffo, etc. Mayor participación en la industria farmacéutica.

Nivel de reporte: Jefe de Ventas

➤ **09.2011 – 03.2015 | Laboratorios Paylos**

Agente de Propaganda Médica

Laboratorio de Especialidades Medicinales

- Zona de influencia: C.A.B.A., G.B.A., Interior del País.

Asesoramiento sobre productos farmacéuticos. Promoción de productos, negociación y cierre de ventas. Visita a Farmacias, Instituciones, Droguerías y Consultorios. Sondeo, análisis, negociación e incorporación nuevos prospectos en el mercado farmacéutico. Establecimiento y mantenimiento de un fuerte vínculo comercial con los clientes. Participar en licitaciones públicas y privadas a nivel nacional. Análisis de productos y precios de la competencia.

Logros: Destacado crecimiento del volumen de ventas en relación con el año 2014 (27%). Incorporación de clientes de primer nivel como Farmacia Buenos Aires Pharma, Farmacia Mancini, Droguería Axxa Pharma, Hospital Británico, Hospital de Oncología Ángel H. Roffo, Hospital Italiano, entre otros.

Nivel de reporte: Coordinador de Ventas.

➤ **01.2009 – 08.2011 | Actividad Independiente**

- Empresas clientes: Organización Talcahuano y Buenos Aires Travel.

A cargo de servicios de traslados empresariales y turísticos de clientes de dichas empresas.

➤ **08.1995 – 06.2008 | Coca Cola Femsa de Buenos Aires**

Representante de Ventas Senior

Canal retail. Negociación con revendedores de políticas y estrategias de comercialización, zonificación, supervisión y acciones de la fuerza comercial. Negociación con gerentes o encargados de compras de Hiper y Supermercados. Políticas de precio, promociones y porcentaje físico de ocupación en góndolas, incorporación estratégica de racks, punteras y heladeras en línea de cajas. Supervisión de Repositores y Merchandising.

Logros: Obtención del puesto N° 1 en ventas de bebidas de litro descartables, y en ventas y volumen de bebidas Schweppes en puntos de venta. Incremento en un 30% las ventas en la unidad operativa Parral. Reconocimiento con premios por el trabajo realizado en la Unidad Operativa Parral y San Justo.

Merchandising

Implementación de mejoras en términos de orden, visibilidad, limpieza y accesibilidad de la exhibición de los productos Coca Cola en los puntos de venta. Facilitar la decisión y el proceso de compra.

Promotor de Ventas

Atención de cuentas del mercado tradicional. Gerenciamiento de la zona de asignada. Incorporación de nuevos clientes. Promoción, negociación y venta. Colocación de material POP. Relevamiento y control de mercadería. Rotación de productos.

➤ **03.1994 – 07.1995 | Staff Medico**

Supervisor de Ventas

Establecimiento de relaciones con clientes internos y externos. Supervisión y seguimiento de las tareas del equipo comercial. Definición y optimización de estrategias de comunicación con el equipo de Ventas.

Logros: Obtención de un puesto dentro de los 3 primeros como Mejor Supervisor, gracias a la cantidad de pólizas vendidas. Reconocimiento con el 1º puesto en facturación. Expansión del territorio.

Personal a cargo: entre 6 a 10 Promotores de Ventas.

Nivel de reporte: Gerente Comercial.

CONOCIMIENTO EN INFORMATICA

Paquete Office | Intermedio

- Curso: "Manejo de Herramientas Informáticas". Instituto Argentino de Capacitación.

IDIOMA

Inglés | Intermedio

- Aprobado Nivel III. U.B.A.

Referencias a disposición