Lic. José Manuel Quiroga

# Gerente de Ventas más de 5 años de experiencia en ventas de electrodomésticos a tiendas departamentales y supermercados.

# "Vendedor especializado en productos electrodomésticos. Durante mis más de 5 años de carrera en el ramo, he logrado incrementar la venta a tiendas departamentales hasta en un 30%. Colocando nuestra marca como una de las más importantes dentro del inventario de Tiendas Departamentales S.A. de C.V. Busco un nuevo trabajo que me traiga nuevos retos, en donde pueda aplicar mis conocimientos y pasarlos al equipo de ventas para mejorar los rendimientos de la empresa."

|  |  |
| --- | --- |
| e-mail: Domicilio:  Cel. | Información Personal[correo@correo.mx](mailto:correo@correo.mx) Paseo de los Bosques 54, Col. Bosques de los Paseos. 554524 Ciudad de México.  044 55 57 56 56 |
| 2008 – 2012 2000 – 2000 | Formación AcadémicaLic. en Mercadotecnia | Universidad de México, Ciudad de México Egresado con uno de los 10 mejores promedios.  Título | Institución, Lugar  Otros puntos relevantes |
| Mayo 2014 Febrero 2013Octubre 2012 | Cursos y SeminariosSeminario de técnicas de ventas | Asociación de Vendedores, Ciudad de México Certificación como especialista en equipos de Audio y Video | Electrónicos S.A. de C.V. , Ciudad de México  Curso para el Manejo de Fuerza de Ventas | VUMEX , Cancún, Q. Roo |
| Abril 2014 Dic. 2013 Octubre 2012 Fecha Año | ReconocimientosPremio al canal de ventas con mejores rendimientos | Electrónicos S.A. de C.V. Reconocimiento | Compañía  Reconocimiento | Compañía  Reconocimiento | Compañía |
| Software Idiomas | Habilidades y Conocimientos MS Office – Dominio Avanzado de Excel y Power Point, SAP – Módulos de Ventas e Inventarios, Salesforce.  Inglés (TOEFL 580 pts.) |

|  |  |
| --- | --- |
| 2013 – Actual  2010 – 2000  2010 – 2000 | Experiencia ProfesionalGerente de Ventas para tiendas departamentales | Electrónicos S.A. de C.V.  * Desarrollo de planes de ventas para alcanzar el forecast establecido a principios del año fiscal. * Desarrollo de promociones en conjunto con el área de Mercadotecnia. * Ajuste de inventarios para mantener un nivel sano para la empresa como para los clientes.   Logros:   * Incremento de 30% en las ventas a tiendas departamentales a mi cargo en un periodo de 3 años. * Introducción de nuevos productos de nuestro catálogo. * Participación de mercado paso de 40% a 53% en 3 años bajo mi cargo. * Crecimiento de la fuerza de ventas para una mejor atención a los clientes.   Posición | Empresa   * Responsabilidades * Responsabilidades * Responsabilidades * Responsabilidades   Logros:   * Logro * Logro * Logro * Logro * Logro   Posición | Empresa   * Responsabilidades * Responsabilidades * Responsabilidades * Responsabilidades   Logros:   * Logro * Logro * Logro * Logro * Logro |