

GERSON E. VELASQUEZ TORREALBA

ING. ADMINISTRACION MENCION RECURSOS FISICOS Y FINANCIEROS

RUT: 25.846.481-8 / Fecha Nac. 09/01/1988

Dirección: San Isidro 96, Santiago Centro, RM

Telf. +56 9 82025274 / Correo: gersonvelasquez@gmail.com / Skype: gersonv1988

PERFIL PROFESIONAL

Profesional con amplia experiencia en la administración, coordinación, planificación y ejecución de ventas, agrupando y liderando equipos de trabajo para el logro de objetivos definidos, generando e implementando estrategias que contribuyan al aumento de ingresos en la región, realizando seguimiento constante de resultados para ejecutar planes de acción correctivos cuando es necesario. Adicionalmente, cuenta con significativa experiencia en gestión de cuentas de proveedores regionales (por pagar y por cobrar), conciliaciones bancarias y gestión de inventario.

EXPERIENCIA LABORAL

NS Agro SA (2017 – Actual)

ENCARGADO DE SERVICIOS

Control y administración de Seguridad integral del Holding / Velar por el cumplimiento de las políticas de seguridad / Elaboración de políticas y protocolos de seguridad / Gestión de guardias propios / Control y administración de Flota vehicular / Ejecución de planes de mantención / Control, búsqueda e ingreso de Proveedores / Análisis y control de presupuestos asignados / Registro y control de pago a proveedores / Elaboración de Contratos Marco a Proveedores / Análisis comparativo de cotizaciones / Negociación directa con proveedores / Seguimiento de compras / Proyectos de compra / Elaboración de Solped, Pedido y HES / Administración de Servicios transversales del Holding

Telefónica Venezolana, C.A. (Movistar) 2008 – 2017

COORDINADOR DE VENTAS (2012-2017) / ANALISTA ADM. DE VENTAS (2008-2012)

Liderazgo y planificación de equipos de trabajo en terreno / Implementación de estrategias para captación de nuevos clientes y para mantener clientes existentes / Apoyo en cierre de negociaciones / Presentación de informes y resultados a la jefatura / Supervisión y mantención de cartera / Cumplimiento de KPI's / Análisis estadístico y de mercado / Elaboración de planes de ventas / ejecución de actividades de BTL / Análisis estadístico de resultados / Generar e implementar estrategias que permitan aumentar las ventas e ingresos. Cuentas por cobrar regionales (Proveedores y aliados comerciales) / Cuentas por pagar regionales (Proveedores) / Control y auditoria de almacenes (Bodegas) / Análisis de presupuestos asignados / Registro y pago a proveedores / Arqueos sorpresivos de cajas / Recepción de mercadería y logística inversa / Despacho a proveedores / Inventarios planificados y sorpresivos / Manejo de inventarios FIFO.

EDUCACION

- Ing. Administración mención Recursos Físicos y Financieros (2012 – 2016) – Universidad Fermín Toro
- Diplomado en Administración General (2014-2015) - Universidad Metropolitana

HERRAMIENTAS

Proactividad / Ventas/ Trabajo en equipo / Eficiencia / Liderazgo / Negociación / Planeación / Estrategia / Organización / Atención al Cliente / Proyección / Comunicación / Productividad/ Maximización de Ingresos / Innovación

SISTEMAS

- SAP / Modulos: SD - MM - FI - CO / Microsoft Office: Word (Avanzado) – Excel (Avanzado) – PPT (Avanzado)

IDIOMAS

- Español: Nativo / Inglés: Escrito: Medio - Lectura: Medio - Conversacional: Bajo

REFERENCIAS

- Ing. Vianca Pernia +569 81836101 / Ing. Maria Paredes +569 79857884