



Nombre: **Erlys José Padrón Pernalet**

Fecha de Nacimiento: 24/07/80

País de Nacimiento: Venezuela

Nacionalidad: Venezolano / Español

Estado Civil: Casado

Dirección: Berta Correa, 1725, Cumbres de Huechuraba II,
Torre D, Apto. 101, Huechuraba, Santiago-Chile

Teléfono(s) Móvil: (+56) 9 8646 5495

Email(s): erlyspadron@gmail.com / erlyspadron@yahoo.com

ESTUDIOS

Año finalización	2005
Título	Ingeniero de Materiales (Opción Metalurgia)
Universidad o Institución	Universidad Simón Bolívar
Ciudad-País	Sartenejas-Venezuela
Años Aprobados	5 años

Programas manejados: Word, Excel, Publisher, PowerPoint, Outlook, Paint, Flash, SAP, AS400, entre otros.

IDIOMAS

Español: Natal

Inglés: Básico

EXPERIENCIA LABORAL

Empresa	SUMINDU, S.A.
Fecha de Ingreso	Mayo 2008
Fecha de Egreso	Septiembre 2014
Sector	Metalmecánico e Industrial
Ciudad-País	Valencia-Venezuela
Teléfono	(+58) 241-832.12.20
Último Cargo Desempeñado	Adjunto a la Gerencia
Departamento o Área	Gerencia de Sucursal
Funciones y Responsabilidades	<ul style="list-style-type: none">Apoyar a la Gerencia en la revisión y control de la ejecución de los procesos administrativos, comerciales, operativos y legales, a fin de garantizar el fiel cumplimiento de las normas y procedimientos de la empresa, así como los lineamientos

	<p>establecidos por la Gerencia de Sucursal y la normativa legal vigente.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Representar a la Sucursal en las visitas efectuadas por la fuerza de ventas, a fin de determinar las necesidades de mejora en el proceso de ventas, en función de fortalecer las alianzas comerciales y optimizar la gestión de ventas. • Controlar el cumplimiento de la programación de visitas de los Representantes de Ventas y la efectividad de las cotizaciones emitidas, a fin de suministrar los indicadores requeridos por la Gerencia de Sucursal, como insumo para generar estrategias de ventas. • Asegurar que el Jefe de Almacén elabore y ejecute el programa de mantenimiento de Equipos, Máquinas y Vehículos, a fin de garantizar la operatividad de la empresa y el cumplimiento de las normas establecidas en esta materia. • Programar, controlar y tramitar la permisología legal de la Sucursal, garantizando la operatividad de la empresa y el cumplimiento de la normativa legal vigente. • Asegurar la veracidad de la información reflejada en el sistema en cuanto a la existencia de inventario, guiando el proceso de toma física según la programación, a fin de notificar y solicitar la aprobación al Gerente de Sucursal de los ajustes requeridos para su actualización oportuna. • Aprobar las compras menores de la Sucursal, siguiendo las normas y procedimientos de la empresa, a fin de garantizar el uso eficiente de los recursos. • Contribuir en la elaboración y control de la programación de las vacaciones del personal, a fin de garantizar la operatividad de la Sucursal. • Controlar la correcta aplicación de bonos e incentivos, cumpliendo con las políticas establecidas por la Gerencia General. • Aprobar pedidos, registro y modificación de clientes, transferencias, anulaciones de ventas, siguiendo las normas y procedimientos de la empresa, garantizando la fluidez del proceso. • Aprobar en el sistema la venta a clientes con créditos suspendidos, según los criterios
--	--

	<p>establecidos por el Gerente de Sucursal, a fin de garantizar la efectividad de las ventas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Controlar y asegurar el cumplimiento oportuno de las obligaciones contraídas con las empresas de servicios públicos y gubernamentales, a fin de garantizar la operatividad de la Sucursal. • Generar informes periódicos de gestión de la Gerencia de Sucursal (cobranzas, gastos, compras, ventas, entre otros), a fin de suministrar información para la toma de decisiones. • Planificar, controlar y desarrollar las actividades de producción, promoción, ventas y coordinación de despachos de los productos comercializados por la empresa, con la finalidad de satisfacer sus requerimientos, siguiendo los lineamientos de la Gerencia Comercial. • Supervisar el procedimiento de selección, soldadura, esmerilado, pulido y empaque de las sierra cintas y otros productos a Cargo de la División Industrial, a fin de garantizar la calidad del producto. • Preparar y/o dar apoyo para la elaboración de adiestramientos, manuales, procedimientos e instrucciones de trabajo relacionadas con el Centro de Servicios, a fin de mantener actualizados a los colaboradores involucrados en el proceso que ejecuta la División Industrial. • Coordinar junto con el Gerente de Sucursal la labor de mercadeo de los Representantes de Ventas, a fin de garantizar la promoción y colocación de los productos comercializados por la empresa. • Apoyar a los Representantes de Ventas en las visitas a los posibles clientes, a fin de suministrar información técnica y ventajas de los productos a cargo de la empresa. • Elaborar junto con el Gerente de Sucursal el Presupuesto de Ventas por Ejercicio de los productos comercializados por la División Industrial, así como las estadísticas e indicadores que permitan medir el cumplimiento de las metas. • Promover nuevas líneas de productos bajo el esquema de valor agregado para la relación comercial de la empresa con sus clientes.
--	---

	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar seguimientos a los procesos relacionados con SENCAMER. • Generar convenios de suministro de productos y servicios del Centro de Servicios a los clientes, a fin de garantizar cuotas de ventas seguras. • Garantizar la atención de los Reclamos realizados por los clientes, con la finalidad de dar una respuesta oportuna, así como satisfacer sus necesidades y expectativas. • Asegurar que la Política de la Calidad y los procedimientos correspondientes sean atendidos, implantados y mantenidos por todo el personal que le reporta. • Motivar la participación del recurso humano en el logro de las metas establecidas, a fin de garantizar el éxito, calidad de servicio y rentabilidad del negocio.
Logros	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento en las Ventas Mensuales de la Sucursal. • Incremento en la Cartera de Clientes asignada. • Elaboración de Manuales, Catálogos, Material POP, Presentaciones, Cursos, Trípticos, entre otros; para apoyar la gestión de mercadeo y comercialización de nuevas líneas de productos. • Cumplimiento de las Metas y Presupuestos Asignados en la Comercialización de Nuevas Líneas de Productos.

Empresa	CAMOZZI VENEZUELA, S.A.
Fecha de Ingreso	Octubre 2007
Fecha de Egreso	Marzo 2008
Sector	Neumático e Industrial
Ciudad-País	Valencia-Venezuela
Teléfono	(+58) 241-832.03.22
Último Cargo Desempeñado	Asesor Técnico de Ventas
Departamento o Área	Ventas
Funciones y Responsabilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Captar a nuevos clientes, a fin de ampliar la cartera de clientes existentes. • Planificar y realizar visitas a la cartera de clientes asignada, para promocionar los diferentes productos y servicios comercializados por la empresa y atender las

	<p>solicitudes, a fin de cumplir xcon el presupuesto de ventas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Orientar a los clientes en cuanto a las características, usos y aplicaciones de los materiales y posicionar nuevos productos. • Elaborar cotizaciones y pedidos de manera eficiente a fin de garantizar la atención oportuna a las requisiciones de los clientes. • Suministrar al Gerente de Ventas información de interés relacionada con la cartera de clientes asignada, para facilitar la toma de decisiones en optimización del stock de materiales y tramitación de créditos, a fin de fortalecer las relaciones comerciales conlos clientes. • Gestionar la cobranza, a fin de dar cumplimiento a las normas y procedimientos de la empresa, asegurando el cumplimiento del pago del cliente en las condiciones establecidas.
Logros	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento en las Ventas Mensuales de la Sucursal • Incremento en la Cartera de Clientes asignada.

Empresa	GURIMETAL, C.A.
Fecha de Ingreso	Abril 2007
Fecha de Egreso	Julio 2007
Sector	Manufactura e Industrial
Ciudad-País	Valencia-Venezuela
Teléfono	(+58) 276-394.46.75
Último Cargo Desempeñado	Representante Técnico de Ventas
Departamento o Área	Ventas
Funciones y Responsabilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Captar a nuevos clientes, a fin de ampliar la cartera de clientes existentes. • Planificar y realizar visitas a la cartera de clientes asignada, para promocionar los diferentes productos y servicios comercializados por la empresa y atender las solicitudes, a fin de cumplir con el presupuesto de ventas. • Orientar a los clientes en cuanto a las características, usos y aplicaciones de los materiales y posicionar nuevos productos. • Elaborar cotizaciones y pedidos de manera eficiente a fin de garantizar la atención oportuna a las requisiciones de los clientes.

	<ul style="list-style-type: none"> • Suministrar al Gerente de Ventas información de interés relacionada con la cartera de clientes asignada, para facilitar la toma de decisiones en optimización del stock de materiales y tramitación de créditos, a fin de fortalecer las relaciones comerciales con los clientes. • Gestionar la cobranza, a fin de dar cumplimiento a las normas y procedimientos de la empresa, asegurando el cumplimiento del pago del cliente en las condiciones establecidas.
Logros	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento en las Ventas Mensuales de la Sucursal • Incremento en la Cartera de Clientes asignada.

Empresa	VENCRAFT VENEZUELA, C.A.
Fecha de Ingreso	Mayo 2005
Fecha de Egreso	Marzo 2007
Sector	Metalmecánico e Industrial
Ciudad-País	Valencia-Venezuela
Teléfono	(+58) 241-834.67.53
Último Cargo Desempeñado	Representante de Ventas Oficina
Departamento o Área	Ventas
Funciones y Responsabilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar adecuadamente las necesidades del cliente vía telefónica y clientes que visiten la sucursal. • Verificar los requisitos del servicio antes de generar un pedido o cotización. • Elaborar pedidos y cotizaciones según sea el caso. • Realizar seguimiento a los clientes en cuanto a las cotizaciones, órdenes de compras o pedidos. • Orientar a los clientes en cuanto a las características, usos y aplicaciones de los materiales. • Realizar actividades relacionadas con la cobranza. • Apoyar en el cumplimiento del Presupuesto de Ventas asignado a la Sucursal. • Realizar seguimiento a los precios de la competencia. • Cumplir con el Manual de Procedimientos de Gestión de la Calidad, el Manual de Higiene

	y Seguridad Industrial y las Normas Internas de la organización.
Logros	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento en las Ventas Mensuales de la Sucursal. • Record de Ventas Anuales tanto en Bs. Como en Kg. • Atención Personalizada de los tres (3) principales clientes de la empresa tales como Petróleos de Venezuela (PDVSA), Petroquímica de Venezuela (PEQUIVEN) y Cervecería Polar.

FORMACIONES ADICIONALES E INTERESES

Cursos

Nombre del Curso	Instituto	País	Año Finalización	Horas Cursadas
Análisis de Causa Raíz y Tratamiento de No Conformidades Basado en ISO 9001:2008	Gestión Integral en Sistemas, C.A.	Venezuela	Sep – 2013	8 horas
Fortalezas Irwin: IRWIN 101	Irwin Herramientas	Venezuela	Mar – 2013	8 horas
Junta de Distribuidores América Latina	Lenox Institute of Technology	Estados Unidos	Ago – 2012	24 horas
Mangueras, Conexiones y Prensas Hidráulicas	Veyance Technologies de Venezuela, C.A.	Venezuela	Mar – 2012	8 horas
Preparación de Superficies Acero Inoxidable	Klingspor Abrasivos, C.A.	Venezuela	Ago - 2010	8 horas
Higiene Postural	Servicio de Seguridad y Salud Gerenciamos el Riesgo, C.A.	Venezuela	Jun - 2010	8 horas
Introducción a los Aceros Inoxidables	Sumindu, S.A.	Venezuela	Mar - 2010	8 horas
Láminas Antidesgaste / Antiabrasivas	Sumindu, S.A.	Venezuela	Mar - 2010	8 horas
Láminas Perforadas Inoxidables	Sumindu, S.A.	Venezuela	Mar 2010	8 horas
Manejo de Quejas y Reclamos	Sumindu, S.A.	Venezuela	Ene - 2010	8 horas
Hierro Gris – Hierro Nodular	Sumindu, S.A.	Venezuela	Ene - 2010	8 horas
Taller Integral de Educación y Seguridad Vial	Cámara de Transporte del Centro	Venezuela	Feb - 2009	8 horas

Los Aceros: Clasificación y Aplicaciones	Sumindu, S.A.	Venezuela	Jul - 2008	8 horas
Formación de Delegados de Prevención	Higiene y Salud Ocupacional TRL, C.A.	Venezuela	Jul - 2006	8 horas
I Jornada de Gerencia y Planificación de Proyectos	IEEE USB	Venezuela	Oct - 2004	16 horas
2do Congreso Anual Nuevos Retos de la Ingeniería	Asme USB	Venezuela	May - 2003	24 horas
Averías del Automóvil	CEMA USB	Venezuela	Nov - 2002	24 horas

Deportes Hobbies: Fútbol, Baloncesto, Béisbol, Tenis, etc.