

# CURRICULUM VITAE

## INFORMACIÓN PERSONAL

Nombre **JOHNNY RICHARD DOMÍNGUEZ BRAVO**  
Dirección **AVDA. GRECIA 730**  
Teléfono **+56 9 45212977**  
Fax  
Correo electrónico **j.dominguezbravo@gmail.com**

Nacionalidad Chilena  
Fecha de nacimiento 23-03-68  
Licencia de Conducir Clase B

## EXPERIENCIA LABORAL

Mayo 2014 a la fecha **Jefe de proyectos Zona Norte**  
**D&C GROUP “SPACEWISE”**  
Responsable de la Venta, Arriendo, Montajes de contenedores marítimos y sistemas modulares.  
\*Gestioné una cartera con cuentas que generaron millones en ventas.  
\*Aumente el Volumen de ventas, captando y agregando cientos de cuentas nuevas a la cartera de la Zona Norte.  
\*Negocié precios, condiciones de venta y acuerdo de servicios.  
\*Calculé precios condiciones de créditos y otras especificaciones técnicas de la oferta.

2012 Mayo 2014 **Jefe Comercial Zona Norte**  
**SITRANS LTDA “SABINCO”**  
Responsable de definir y dirigir la estrategia comercial contribuyendo al Desarrollo del negocio.  
\*Planeación  
\*Organización.  
\*Dirección  
\*Control.

2008 Noviembre 2012 **Ejecutivo Comercial Zona Norte**  
**TECNO FAST ATCO**  
Responsable de generar negocios rentables y de bajo riesgo a través de productos y servicios de la empresa, en función de directrices y metas definidas por la Gerencia Comercial y la Normativa Interna.  
\*Propuse y realicé reuniones comerciales presenciales con ejecutivos y Directores de empresas de toda la zona asignada.  
\*Supere los objetivos de ventas del equipo en un 100%.

2006 2008

**Ventas Técnicas**  
**CO-OL CONTAINERS LTDA.**

Responsable de las ventas, elaboración de planes y estrategias de ventas.

\*Realizar las actividades de ventas para una línea de producto/ servicio para alcanzar o superar los objetivos de ingresos asignados.

\*Desarrollar planes de ventas, estrategias, y las presentaciones finales destinados a satisfacer las necesidades de los clientes y mejoras de ingresos asignados.

\*Viajar a través del territorio asignado para visitar a los clientes existentes y potenciales.

\*Mantener un contacto regular con los clientes para asegurar la satisfacción (venta/post venta).

\*Asegurar la satisfacción del cliente y maximizar las oportunidades de ingresos.

\*Supere los objetivos de ventas del equipo en un 100%.

2000 2003

**Ventas Técnicas**

**SOCIEDAD COMERCIAL COÑARIFE LTDA**

Responsable de las ventas técnicas en la zona norte del país (I a la III región)

\*División de Proyectos Especiales (Sistema de Harneros mallas, Planchas perforadas, aceros especiales para la industria, construcción y minería, y otros productos afines).

\* División de Distribución y línea de la empresa (ferretería industrial)

1996 2000

**Jefe de Ventas II Región**

**FABRICA DE DETERGENTES INDUSTRIALES MARVELKLEEN LTDA.**

Responsable de las ventas, elaboración de planes y estrategias de ventas.

\*Realizar las actividades de ventas para una línea de producto/ servicio para alcanzar o superar los objetivos de ingresos asignados.

\*Desarrollar planes de ventas, estrategias, y las presentaciones finales destinados a satisfacer las necesidades de los clientes y mejoras de ingresos asignados.

\*Viajar a través del territorio asignado para visitar a los clientes de la cartera y potenciales.

\*Mantener un contacto regular con los clientes para asegurar la satisfacción (venta/post venta).

\*Asegurar la satisfacción del cliente y maximizar las oportunidades de ingresos.

\*Supere los objetivos de ventas del equipo en un 100%.

1993 1996

**Asistente Comercial**

**TRANSBANK S.A.**

**Sociedad Interbancaria Administradora Tarjetas de crédito S.A.**

Responsable de definir y dirigir la estrategia comercial contribuyendo al Desarrollo del negocio.

\*Planeación

\*Organización.

\*Dirección

\*Control.

## EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

<b>Enseñanza Básica</b>	<b>Completa.</b>
<b>Enseñanza Media</b>	<b>Liceo Experimental Artístico. Antofagasta.</b>
<b>1993 – 1986</b>	
<b>Educación superior</b>	<b>Universidad Católica del Norte. Antofagasta.</b> <b>Cuatro semestres Carrera de Ingeniería Comercial</b> <b>(Incompleta).</b>
<b>1987 – 1988</b>	
<b>1989 – 1993</b>	<b>Escuela Superior de Comercio Exterior de Santiago</b> <b>Carrera de Comercio Internacional.</b> <b>Comercio Exterior.</b>
<b>Práctica Profesional</b>	<b>Servicio Nacional de Aduanas, Santiago.</b>

<b>CAPACIDADES Y APTITUDES PERSONALES</b>	<b>Curso de Capacitación en el área de Comercio Exterior. ESCE.</b> <b>Microsoft office Windows TECNOCAP.</b> <b>Supervisor de Ventas y Marketing CHILEDUC.</b> <b>Seminario Calidad al Servicio (Cliente Interno y Externo) TRANSBANK S.A.</b>
---	--

<b>CAPACIDADES Y APTITUDES SOCIALES</b>	<b>Capacidad comunicacional</b> En la que se incluye convencer, escuchar, persuadir, exponer las ideas de forma clara o formular las preguntas adecuadas en cada caso para conseguir toda la información que se necesita para conocer o resolver un asunto. <b>Flexibilidad</b> Mente abierta y adaptable a cualquier cambio y situación complicada que se pueda producir en la empresa por las nuevas exigencias, que cada vez son mayores en el actual entorno de constante cambio. <b>Empatía</b> Con capacidad de ponerme en el lugar del otro y responder de forma correcta a sus necesidades emocionales. Al entender las motivaciones de los demás, uno se puede adaptar mejor a sus intereses.
---	---

<b>CAPACIDADES Y APTITUDES ORGANIZATIVAS</b>	<b>CAPACIDAD DE COORDINACIÓN Y GESTIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO Y DE PLAZOS TEMPORALES.</b>
--	--

<b>CAPACIDADES Y APTITUDES TÉCNICAS</b>	<b>DOMINIO DEL ENTORNO WINDOWS Y DEL PAQUETE WORD: PROCESADOR DE TEXTO, HERRAMIENTAS PARA PRESENTACIONES (POWERPOINT), HOJAS DE CÁLCULO...</b> <b>DOMINIO DE INTERNET, DE MOTORES DE BÚSQUEDA, EN BASES DE DATOS Y DE HERRAMIENTAS DE DIGITALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN.</b> <b>GRAN FACILIDAD PARA EL APRENDIZAJE DE APLICACIONES INFORMÁTICAS.</b>
---	---