

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	<p>Jefe de proyectos Zona Norte D&C GROUP "SPACEWISE" Responsable de la Venta, Arriendo, Montajes de contenedores marítimos y sistemas modulares.</p> <ul style="list-style-type: none">*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	<p>Jefe Comercial Zona Norte SITRANS LTDA "SABINCO" Responsable de definir y dirigir la estrategia comercial contribuyendo al Desarrollo del negocio.</p> <ul style="list-style-type: none">*Planeación*Organización.*Dirección*Control.
2008 Noviembre 2012	<p>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.</p> <ul style="list-style-type: none">*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 istentes 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%.

Ventas Técnicas

RGM MALLAS DE ALAMBRES 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)

2000 2003

Ventas Técnicas

SOCIEDAD COMERCIAL COÑARIFE LTDA

Vendedor especialista para la minería e industria (Segunda Región).

Líneas:

* **Jonson Diversey** (detergentes industriales).

* **Provequin** (aditivos para la construcción).

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

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

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

CAPACIDADES Y APTITUDES SOCIALES	Capacidad comunicacional 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. Flexibilidad 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. Empatía 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. Capacidad de trabajo en equipo Soy una persona que coopera y colabora, entregando su conocimiento, ante cualquier tipo de problemas que se les puedan plantear.
---	--

CAPACIDADES Y APTITUDES ORGANIZATIVAS	CAPACIDAD DE COORDINACIÓN Y GESTIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO Y DE PLAZOS TEMPORALES.
--	--

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