

Jordan Petricio Moyano

*Analista de Ventas y
Logística*

PERFIL PROFESIONAL

Apasionado por el trabajo en equipo y comprometido con el éxito organizacional. Demostrada capacidad para aceptar desafíos con determinación, priorizando la eficiencia y la eficacia en todas las actividades. Habilidades analíticas sólidas, orientadas a la identificación y resolución de problemas en entornos dinámicos. Especializado en el desarrollo de estrategias y la toma de decisiones fundamentadas para alcanzar objetivos comerciales y financieros.

CONTACTO

Mail: j.petriciom@gmail.com

Teléfono: +56 9 5617 3611

LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/jordanpetricio>

EDUCACIÓN

Ingeniería Comercial

Universidad Andres Bello

Título Ingeniero Comercial con Mención
Administración y Marketing
Santiago, Chile • 2022 - 2023

Ingeniería Comercial

Universidad Andres Bello

Licenciatura en Ciencias Económicas y
Administrativas
Santiago, Chile • 2017 - 2022

EXPERIENCIA

ANALISTA DE VENTAS Y SOPORTE LOGISTICO | NEGOCIOS ALQUINTA SPA – AREA COMERCIAL

Santiago, Chile • Oct. 2023 – Actualidad

Lidero la gestión de ventas y la atención a clientes, además de gestionar la logística dentro de los procesos comerciales de la empresa. Mi rol implica el desarrollo y mantenimiento de relaciones con clientes, así como la coordinación logística para garantizar la eficiencia en las operaciones comerciales. Mi experiencia en este puesto me ha permitido combinar habilidades comerciales con conocimientos logísticos, contribuyendo al éxito general de la empresa.

Práctica Profesional II

FORD MOTOR COMPANY CHILE | ANALISTA VENTAS Y LOGISTICA

Santiago, Chile • Nov. 2022 – Agost. 2023

Gestión y apoyo de la cadena de suministro y ventas. Mis responsabilidades incluyeron el control de stock en producción, asegurando que estuviera alineado con los pedidos cargados en el sistema de producción y ventas. Además, me encargué de elaborar reportes y análisis de ventas para diversos mercados, proporcionando información clave para la toma de decisiones estratégicas.

Práctica Profesional I

HOTELES ALTOS DEL SOL SPA | SOPORTE AREA COMPRAS, VENTAS Y LOGISTICA

Antofagasta, Chile • Dic. 2020 – Mar. 2021

Adquirí experiencia en compras, ventas y logística, participando en tareas clave como gestión de inventarios, atención al cliente y coordinación logística. Esto me proporcionó una comprensión sólida de las operaciones hoteleras y habilidades prácticas en áreas cruciales.

SUB JEFE DE TIENDA | VANS CHILE, A VF COMPANY / FORUS

Santiago, Chile • Ene. 2019 – Mar. 2020

Dirigí las operaciones diarias para garantizar un servicio excepcional al cliente y mantener el buen funcionamiento del establecimiento. Supervisé al equipo en ventas, visual merchandising y atención al cliente, gestionando inventarios y coordinando tareas. Además, generé reportes para informar sobre el desempeño de la tienda.

VENDEDOR DE TIENDA | VANS CHILE, A VF COMPANY

Santiago, Chile • Mar. 2018 – Dic. 2018

Jordan Petricio Moyano

*Sales & Logistic
Analyst*

ABOUT ME

Passionate about teamwork and committed to organizational success. Proven ability to accept challenges with determination, prioritizing efficiency and effectiveness in all activities. Strong analytical skills focused on identifying and solving problems in dynamic environments. Specialized in developing strategies and making informed decisions to achieve commercial and financial objectives.

CONTACT

Mail: j.petriciom@gmail.com

Teléfono: +56 9 5617 3611

LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/jordanpetricio>

EDUCATION

**Business Administration
Universidad Andres Bello**

Degree: Commercial Engineer with a specialization in Administration and Marketing
Santiago, Chile • 2022 - 2023

**Business Administration
Universidad Andres Bello**

Bachelor's Degree in Economic and Administrative Sciences
Santiago, Chile • 2017 - 2022

EXPERIENCE

Sales Analyst and Logistics Support | Negocios Alquinta SPA – Commercial Area

Santiago, Chile • Oct. 2023 – Present

I lead sales management and customer service, as well as handle logistics within the company's commercial processes. My role involves developing and maintaining client relationships and coordinating logistics to ensure efficiency in business operations. This position has allowed me to combine commercial skills with logistical knowledge, contributing to the overall success of the company.

Professional Internship II

FORD MOTOR COMPANY CHILE | SALES AND LOGISTICS ANALYST

Santiago, Chile • Nov. 2022 – Aug. 2023

Managed and supported the supply chain and sales processes. My responsibilities included stock control in production, ensuring alignment with orders loaded into the production and sales system. Additionally, I prepared sales reports and analyses for various markets, providing key information for strategic decision-making.

Professional Internship I

HOTELES ALTOS DEL SOL SPA | SUPPORT IN PURCHASING, SALES, AND LOGISTICS AREA

Antofagasta, Chile • Dec. 2020 – Mar. 2021

Gained experience in purchasing, sales, and logistics, participating in key tasks such as inventory management, customer service, and logistical coordination. This provided me with a solid understanding of hotel operations and practical skills in crucial areas.

ASSISTANT STORE MANAGER | VANS, A VS COMPANY / FORUS

Santiago, Chile • Jan. 2019 – Mar. 2020

Managed daily operations to ensure exceptional customer service and the smooth running of the store. Supervised the sales team, visual merchandising, and customer service, managed inventories, and coordinated tasks. Additionally, I generated reports to inform store performance.

STORE SALES ASSOCIATE | VANS, A VF COMPANY

Santiago, Chile • Mar. 2018 – Dec. 2018