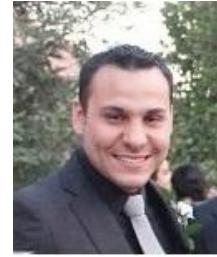


## INFORMACIÓN PERSONAL

Nombre: Neiro Enrique Novoa Ely  
Dirección: Ñuñoa, Santiago, Chile.  
Teléfono: +56 9 57191774 / +56 2 27927181.  
E-mail: neironovoa@gmail.com / neironovoa@hotmail.com  
Nacionalidad: Venezolana  
Fecha de Nac: 09 de Febrero, 1984.



## PERFIL

Ingeniero Civil Electrónico con 4 años de experiencia en área de ventas y administración de empresas. Profesional orientado a resultados y enfocado a la dirección de ventas. Con visión comercial estratégica, capacidad de trabajar bajo presión, habilidad de negociación, persuasión, liderazgo efectivo, facilidad de expresión, manejo a todo nivel jerárquico. Motivado al aprendizaje y mejora continua, desarrollador de equipos de trabajo.

## EXPERIENCIA LABORAL

**Empresa:** *Aqua Fresh, C.A.*

**Fecha:** (desde/hasta): Noviembre 2011/Agosto 2012 **Cargo:** Jefe de proyectos **Tipo:** Full Time

**Actividades y responsabilidades:**

Responsable de proyecto de automatización de la planta, diseño de proyecto: Control de válvulas para el sistema de llenado automático así como supervisión y mantenimiento de equipos industriales.

**Empresa:** *Multiservicios Motor Spa, C.A.*

**Fecha:** (desde/hasta): Octubre 2009/ Enero 2012 **Cargo:** Gerente General **Tipo:** Part Time

**Actividades y responsabilidades:**

Socio fundador. Empresa dedicada al mantenimiento automotriz y motores, equipos eléctricos así como importación, distribución y comercialización de equipos e insumos el ramo, administración, distribución y ventas, apoyar las áreas de planificación en la elaboración de planes de acción para mejorar el desempeño de la compañía.

**Logros:** - Posicionamiento de la empresa entre las mejores de la región en el ramo.

- Se alcanzo en poco tiempo ser una empresa altamente competitiva.

**Empresa:** *Electro Cables Andinos, C.A.*

**Fecha:** (desde/hasta): Enero 2010/Febrero 2011 **Cargo:** Representante ventas corporativo **Tipo:** Full Time

**Actividades y responsabilidades:**

Negociación de precios, incremento de portafolio de negocios, incremento de cartera de clientes, supervisión de un equipo de ventas, elaboración de carpeta de propuestas técnicas, participación en los planes de desarrollo de negocios de la empresa y cumplimiento de metas trazadas en base a ventas mensuales.

**Logros:** - Incremento en las ventas para la división.

- Incremento de la cartera de clientes.
- Incremento de las ventas en el 2010 en aproximadamente un 57% más de lo establecido en el año anterior.

**Empresa:** *Electro Cables Andinos, C.A.*

**Fecha:** (desde/hasta): Agosto 2009/Enero 2010 **Cargo:** Representante de ventas junior **Tipo:** Medio Tiempo

**Actividades y responsabilidades:**

Visitador de clientes en terreno, manejo de cartera de clientes, obtener mejores posiciones de venta así como nuevas oportunidades, efectuar la venta de todas las marcas que la empresa distribuye y cumplimiento de metas trazadas en base a ventas mensuales.

**Logros:** - Lograr los objetivos asignados en activación y efectividad por línea.

- Incremento de la cartera de clientes.
- Obtener un crecimiento de más del 100% de las cuotas iniciales.

**Pasante (prácticas profesionales):** *Electrogama, C.A.*

**Fecha:**(desde/hasta) Mayo 2009/Diciembre 2009 **Tipo:** Medio tiempo

**Actividades principales:**

Control de calidad de equipos fabricados y ensamblados, Supervisión de uso y mantenimiento de equipos industriales, Diseño de equipo protector para plantas eléctricas con arranque automático y Certificación de manuales de uso.

## FORMACIÓN ACADÉMICA

- 2013. Intensive English Program, Upper Advance level.  
Southern Methodist University, SMU. (Dallas, USA).
- 2010. Ingeniero Civil Electrónico (**Legalizado en Chile**).  
Instituto Universitario Politécnico Santiago Mariño, IUPSM. (Venezuela).
- 2001. Bachiller en Ciencias  
U.E. Colegio María Montessori. (Venezuela).

## CURSOS DE FORMACIÓN

- Ingles, ALPHA CENTER.
- Contabilidad Micro empresarial, COMDAS.
- Técnicas Avanzadas de Ventas, TRACTOLLANO.
- Autocad, UNET.
- Ingles nivel 1-6 UNET.

## INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Manejo sistema operativo Microsoft Windows.
- Programas de Aplicación Microsoft Office.
- Manejo de software Administrativo A2.
- Disponibilidad para viajar.
- Habilidades y destrezas en Network Marketing y marketing digital.