

Contactar

Cisne 6650
+56986302390 (Mobile)
josedavidqg@gmail.com

www.linkedin.com/in/querojose
(LinkedIn)

Aptitudes principales

Gestión comercial
Ventas industriales
Canales de ventas

Certifications

Curso Online Importaciones a Chile

.CL Jose David Quero G. cl Ingeniero en Petroleo

Ingeniero y Ejecutivo de Ventas

Huechuraba, Región Metropolitana de Santiago, Chile

Extracto

3+ años de experiencia como asesor comercial, atención al cliente, encargado de logística, elaboración de inventarios, recepción y compra de materiales, estimador de costos en canal de venta minorista y canal de venta mayorista.

Formación Profesional como Ingeniero. Especialista en el sector de alimentos y ventas de consumo masivo.

Destreza en Software Computacional Avanzado, Softland Ventas, SAP, Microsoft Office, Inglés Avanzado.

Orientado al cumplimiento de objetivos, liderazgo, trabajo en equipo, tolerancia y trabajo bajo presión. Manejo de tiempos de respuesta apropiados, siempre en busca de la excelencia.

Experiencia

Válvulas CR

Representante técnico de ventas

agosto de 2023 - Present (1 año 9 meses)

Tareas realizadas:

1. Vendedor de Válvulas, Cañerías, Flanges, Fitting, Planchas, Perfiles, Red de incendio y Red Sanitaria.
2. Licitación de Proyectos, desarrollo y abatecimientos de los mismos.
3. Ampliar y desarrollar cartera de clientes.
4. Planificar y agendar visitas técnicas a clientes potenciales y de cartera.
5. Cumplimiento de metas y objetivos de la empresa dentro de lo indicado (Coberturas, Focos, PNV, KPI.)

Grupo Arcor

Especialista en ventas

diciembre de 2022 - agosto de 2023 (9 meses)

Región Metropolitana de Santiago, Chile

CCU

Representante de ventas

julio de 2022 - septiembre de 2022 (3 meses)

Región Metropolitana de Santiago, Chile

Tareas realizadas:

1. Vendedor de productos de consumo masivo.
2. Visitar y crear nuevos clientes.
3. Cartera de clientes.
4. Instalación POP
5. Cumplir metas y objetivos de la empresa (Coberturas, Focos, PNV, KPI.)

Nestlé

Vendedor Sinergizado

diciembre de 2019 - febrero de 2022 (2 años 3 meses)

Huechuraba, Región Metropolitana de Santiago, Chile

Tareas realizadas:

1. Vendedor de productos de consumo masivo.
2. Visitar y crear nuevos clientes.
3. Cartera de clientes.
4. Instalación POP.
5. Cumplimiento de metas y objetivos de la empresa dentro de lo indicado (Coberturas, Focos, PNV, KPI.)

CCU

Representante de Ventas temporal

julio de 2019 - agosto de 2019 (2 meses)

Chile

Tareas realizadas:

1. Vendedor de productos de consumo masivo.
2. Visitar y crear nuevos clientes.
3. Cartera de clientes.
4. Instalación POP
5. Cumplir metas y objetivos de la empresa (Coberturas, Focos, PNV, KPI.)

Nestlé Purina North America

Representante de ventas

marzo de 2019 - mayo de 2019 (3 meses)

Provincia de Santiago, Chile

Tareas realizadas:

1. Vendedor de productos de consumo masivo.
2. Visitar y crear nuevos clientes.
3. Cartera de clientes.
4. Instalación POP
5. Cumplir metas y objetivos de la empresa (Coberturas, Focos, PNV.)

Nestlé

Representante de ventas

diciembre de 2018 - marzo de 2019 (4 meses)

Quilicura, Región Metropolitana de Santiago, Chile

Tareas realizadas:

1. Vendedor de productos de consumo masivo.
2. Visitar y crear nuevos clientes.
3. Cartera de clientes.
4. Instalación POP
5. Cumplir metas y objetivos de la empresa (Coberturas, Focos, PNV.)

Librería El Zocalo

Tecnico - Almacenista - Vendedor

2017 - 2018 (1 año)

Puente Alto Chile

Tareas:

- Orden y clasificación de Items en la bodega.
- Manejo de programas Random y Agora
- Instalacion y Configuracion de Driver, Software de impresoras RICOH
- Encargado de Apertura y Cierre.

OPTICA LA MEJOR VISION DE COLOMBIA

Representante de Ventas y Servicios

2016 - 2017 (1 año)

Valle del Cauca, Colombia

Tareas:

- Promotor de servicios.
- Asesor de ventas.
- Cartera de clientes.
- Colaborar con el logro de las metas de ventas con los diferentes equipos de trabajo.

Saman

Pasante o Practica Profesional

2016 - 2016 (menos de un año)

Zulia, Venezuela

Tarea:

- Aplicación de productos demulsificantes para la deshidratación de crudo en la plataforma principal de producción PPP de Petroregional del lago en el campo Urdaneta Oeste.

GRATORCA

Venta y Control de Repuestos

2015 - 2016 (1 año)

Zulia Area, Venezuela

Tareas:

- Elaboración de Inventario de toda la mercancía de la empresa.
- Atención al cliente, asesoramiento y venta de herramientas.
- Estimador de costos de proyectos.

GRABECA C.A

Almacenista

2014 - 2015 (1 año)

Zulia, Venezuela

Tareas:

- Recepción de mercancía.
- Revisión y control de calidad del material recibido.
- Reacondicionamiento de la mercancía para almacenar.
- Transporte a zona de almacenamiento y registro final de alta en el almacén por medios de gestión manuales o automáticamente en base a Bar Code o RFID, con el WMS y Warehouse Management System.

Educación

Instituto Universitario Politécnico Santiago Mariño

Ingeniería en Petróleo · (2017)

CEVAZ (Centro Venezolano Americano del Zulia)

Bilingüe, Inglés para Adultos Nivel: Avanzado · (2013 - 2015)