

GABRIEL ARANGO ZAPATA
Administrador de Negocios
Especialista en Marketing



INFORMACION PERSONAL

Lugar y fecha de Nacimiento: Maracaibo, Noviembre 3 de 1972
Estado Civil: Soltero
Rut: 24.761.964-k
Dirección: Victor Manuel 1442
Celular: +56 9 3022-3770
E-Mail: gaboardarango.1972@gmail.com

PERFIL PROFESIONAL

Administrador de Negocios con énfasis en Finanzas y Mercadeo, Especialista en Mercadeo, me caracterizan mi gran iniciativa y habilidad para la solución de problemas. Manejo buenas relaciones interpersonales, soy recursivo, creativo e innovador. Tengo alta capacidad y disposición para aprender, siempre estoy en busca de la mejor forma de hacer las cosas, me gusta el cambio y la actualización permanente. Manejo una clara actitud de servicio, capacidad para trabajar en equipo y motivación para obtener siempre los mejores resultados.

EDUCACION

SECUNDARIA:
Seminario Conciliar - 1989

UNIVERSITARIA:
Ingeniería Comercial.
Universidad de EAFIT
Medellín
1994

POSTGRADOS:
Especialista en
Mercadeo Universidad
ESUMER Medellín
2001

EXPERIENCIA LABORAL

Sociedad Minera
Industrial e Inmobiliaria
MINM SPA – Santiago
Gerente Comercial
01 de Marzo de 2014 – Actualmente
Luis Fuentes +56 9 4491 6980

- Visitas en terreno
- Cierre de Negocios
- Definir y dirigir la estrategia comercial.
- Analizar e investigar mercados, (en conjunto con ventas y operaciones). Búsqueda Permanente de nuevas ideas.
- Analizar y desarrollar productos y servicios.
- Proponer los proyectos de desarrollo, así como los presupuestos de ventas, gastos e inversiones derivados de estos.
- Generar estrategia y plan de marketing para los productos y servicios.
- Definir estrategia de posicionamiento
- Planificar y dirigir las estrategias y políticas
- Desarrollar y mantener relaciones político-diplomáticas con organizaciones de la industria y autoridades (MOP MINVU).
- Definir estrategia de comunicación

DISNAL SA – Medellín

Gerente Comercial

01 de Enero de 1994 – Diciembre 30 de 2013

John Fredy Urrea– Representante Junta Directiva Teléfono:
00574 282-4623

- Desarrollar la estrategia comercial de la empresa, en las áreas de servicios y productos , para dar satisfacción a los requerimientos de clientes tanto nacionales como extranjeros.
- Administrar los recursos humanos, financieros y materiales que le sean asignados para el cumplimiento del programa de trabajo anual que establece la Dirección Ejecutiva.
- Posicionar a DISNAL en los mercados objetivos, desarrollando las acciones de investigación, evaluación, promoción, planificación, contacto, negociación y cierre de ventas.
- d. Proponer al Director Ejecutivo el desarrollo de las capacidades productivas, de apoyo de postventa y de tecnología de información, para la apropiada ejecución del Plan Comercial.
- Desarrollar la gestión comercial de la Empresa, para alcanzar las metas comerciales para cada uno de los mercados objetivos definidos en el Plan Comercial.
- Proponer al Director Ejecutivo acuerdos con otros actores del mercado, que posibiliten a la Empresa alcanzar ventajas competitivas sostenibles para competir con éxito en el mercado interno y externo.
- Preparar anualmente el Plan de Ventas, teniendo en consideración el Plan Estratégico y las metas establecidas en el Plan Comercial de la Empresa. Este documento servirá de base para dimensionar el proceso de formulación presupuestaria anual de la Empresa y adicionalmente, y para Planificar y Programar las Operaciones con el fin de readecuar la capacidad productiva.
- Presidir el funcionamiento del Comité de Cotizaciones y Contratos cada vez que sea necesario.
- Seleccionar agentes de ventas, considerando el procedimiento autorizado por la Dirección Ejecutiva
- Propender a la generación de relaciones de confianza y fidelidad a largo plazo con los clientes actuales y potenciales.
- Preparar y mantener periódicamente los indicadores de la matriz de riesgo del proceso comercial.

INSTITUTO TECNOLOGICO METROPOLITANO

Implementador y auditor del Sistema de Gestión de
Calidad

01 de Enero de 2003 – Noviembre 25 de 2011 Yesid
Gutiérrez – Decano Facultad
Teléfono: 054 440-5100

HABILIDADES COMPLEMENTARIAS

PROGRAMAS:

Word, Excel, Power Point, Internet, ERP SAP, CRM (Nivel Avanzado)

IDIOMAS EXTRANJEROS:

Ingles 100%

AUDITOR NORMA ISO 9901-2015

REFERENCIAS PERSONALES

Edwing Araque
Jefe de Laboratorio
Clinica las Bellotas
Celular: 9 3018-4230

Gabriel Arango Zapata Disponibilidad Inmediata
Rut 24.761.964-k