

Jhosue Hevia Poveda

Contacto: +56932053484 | yosuehevia@gmail.com | LinkedIn:
jhosueheviapoveda | Disponibilidad para viajar

Resumen Profesional

Ingeniero civil industrial capacitado en la optimización de procesos y la potenciación del uso de recursos, con un enfoque en la gestión y optimización de actividades productivas utilizando herramientas cuantitativas y de decisión económica financiera. Ejecutivo comercial y líder estratégico con amplia experiencia en la dirección de equipos, desarrollo organizacional y estrategias de marketing y ventas efectivas. Poseo habilidades blandas destacadas como capacidad de análisis y síntesis, creatividad, trabajo en equipo, liderazgo, disciplina y visión social. Especializado en la mejora de procesos y ejecución de iniciativas de marketing digital, contribuyendo a un crecimiento significativo del negocio. Destacado por mejorar la eficiencia operativa, aumentar las ventas y liderar equipos altamente productivos. Comprometido con la innovación y la búsqueda de nuevas oportunidades para el crecimiento empresarial.

Experiencia Profesional

General manager , Comercializadora de Juguetes Taty Lts (enero 2022 – enero 2024):

Lideré el desarrollo y ejecución del plan de negocio desde su concepción hasta su implementación exitosa, asegurando un crecimiento sostenido. Establecí sistemas eficientes para la compra y distribución de juguetes, garantizando la calidad del producto y la satisfacción del cliente. Supervisé de cerca la formación y desarrollo del equipo, promoviendo un entorno de trabajo colaborativo y de alto rendimiento.

Especialista Soporte Operación (enero 2022- junio 2021): Capacitación y soporte técnico en la aplicación Despacho Móvil, elaboración de manuales, seguimiento de procesos y propuestas de mejoras.

Práctica Profesional, ASF Logística/RABIE (enero 2021 - enero 2022): Apoyo en el deployment de la app Despacho Móvil, capacitación nacional, detección y reporte de errores, y gestión de equipos de impresión y facturación.

Dirección de desarrollo de negocios, Ventas, Bang-Security (marzo 2019 – septiembre 2020)

Apoyo y supervisión del presupuesto de marketing de la empresa. Colaboración y participación en estrategias de marketing. Exploración de nuevos mercados y análisis

sobre las competencias. Solucionar problemáticas de los clientes y así fidelizarlos. Lideré iniciativas estratégicas para el crecimiento y expansión del negocio, identificando nuevas oportunidades de mercado y desarrollando alianzas clave. Diseñé e implementé planes de desarrollo empresarial, Supervisé proyectos de innovación y mejora de productos, asegurando que la empresa se mantuviera a la vanguardia del sector. Coordiné y dirigí un equipo multidisciplinario, fomentando un ambiente de trabajo colaborativo y orientado a resultados. Analicé datos de mercado y competencia para ajustar estrategias comerciales y mejorar la eficiencia operativa.

Asistente Comercial, promotor , Microsoft (marzo 2017 – octubre 2018):

Informar sobre Microsoft Windows y Microsoft Office. Atención al Cliente: Asistencia personalizada y resolución de dudas. Ventas: Asesoría en la compra y cierre de ventas. Demostraciones de Productos: Presentación de funcionalidades y ventajas. Gestión de Inventario: Supervisión y actualización de registros. Soporte Técnico Básico: Solución de problemas menores. Mantenimiento de Relaciones con Clientes.

Educación

- Bachiller en Ciencias Básicas de la Ingeniería, Universidad San Sebastián, [años completados].
- Licenciado en Ciencias de la Ingeniería, Universidad San Sebastián, [años completados].
- Ingeniería Civil Industrial, Universidad San Sebastián, 2016-2022.
- Diplomado en Finanzas, Universidad San Sebastián, 2018-2022.

Certificaciones y Cursos

- Venta Persuasiva
- Gestión del tiempo
- Power Bi /DashBoard
- Marketing Estratégico
- Liderazgo y Negociación
- Metodologías ágiles.

Aptitudes Principales

- Dirección de Equipos
- Aptitudes de Organización
- Negociación con Proveedores
- Análisis Financiero
- Gestión de proyectos
- Marketing Digital
- Ventas