

## **NELSON PEDRO BRAVO SOTO**

16 de noviembre de 1975 (37 años) Soltero/a  
Julio III 1412, La Florida, Región Metropolitana, Chile  
(07 ) 315 67 49.

[nbravoescorp@gmail.com](mailto:nbravoescorp@gmail.com)



*Buenos Días:*

*Soy Ingeniero en Administración de Empresas de la Universidad Diego Portales, Busco integrarme a una compañía para aportar i experiencia comercial. Mi objetivo es ser un aporte para el logro de los objetivos de la compañía.*

### **Experiencia**

#### **Puntoclick**

(Medios)

*dic 2012 - Nov. 2013*

*Chile*

##### **Coordinador de Ventas Publicidad**

Tengo a cargo a 7 vendedores de publicidad en Puntoclik. Mi Función es coordinar la cartera de prospectos y Clientes de nuestro Portal, para derivar a los vendedores agenden las reuniones y presentaciones de propuestas comerciales. también me encargo de capacitar a la fuerza de ventas en materia de contenidos de interés para los clientes de forma que puedan llegar con mayor efectividad al cierre del contrato. Coordino las visitas a feria de tales como Siad 2103, Medioambiental, Food services 2013. con el objetivo de lograr contactos con mayor potencial. En esta ferias damos un avance de presentación de nuestro portal, entregamos informacion a los prospectos, recolectamos información relevante para realizar propuestas comerciales enfocadas a la necesidad del Cliente.

Dentro de mis otras funciones doy apoyo a Un Director comercial el cual se encarga de realizar los proyectos. en este sentido mi colaboración es poder generar información relevante para la toma de decisiones del Director comercial.

7 Personas a cargo.

#### **COMQUEST SPA**

(Comercio)

*ago 2010 - nov 2012*

*Chile*

##### **Supervisor de RR.CC Tarjetas Flota Petrobras**

Actividad de capacitación de ventas de Tarjetas Flotas Petrobras Pos pago- Pre pago  
Promover programas de Mantención de cartera Vigente.

Estrategias de Fidelización de Clientes.

Formatos de Prospección nuevas oportunidades de Negocio.

Generar reportes semanales de visitas y nuevos Negocios de los RRCC.

entrega de reportes a la Gerencia comercial cada semana de los resultados de la fuerza de ventas.

Coaching para los vendedores con bajos resultados.

10 Personas a cargo.

## **Securitysat**

(Comercio)

*mar 2009 - jul 2011*

*Chile*

### **Coordinador de ventas**

Coordinar al equipo de ventas en su jornadas diarias, semanales y mensuales. realizar actividad de coaching para reforzar a los vendedores. Entrega de directrices para cumplimiento de metas. realizar reportes de gestión del equipo de venta cada semana. coordinar actividades promocionales con departamento de Marketing para la entrega de material y apoyo a fuerza de ventas. Capacitación a los nuevos vendedores.

20 Personas a cargo.

## **Empresa Inversiones Sandoval Ltda**

(Forestal)

*ene 1998 - dic 2008*

*Chile*

### **Supervisor de ventas canales mayoristas**

Desarrollo de carteras de clientes, empresas Multinacionales, tales como : Anasac, Rhein Chile, Molymet, entre otras. Creando propuestas de valor para acrecentar los vinculos comerciales.

10 Personas a cargo.

## **Estudios**

### **Universidad Diego Portales**

**Ing. en Adm. de Empresas**

Marketing / Comercialización

Universitario Promedio 7.14286

*ene 2008 - dic 2012*

*Chile*

## **Preferencias Salariales**

Salario neto: \$750000 por mes.

## **Conocimientos**

Inglés: Escrito Intermedio

Inglés: Oral Básico

Office: Manejo Avanzado

Base de Datos: Manejo Intermedio

Software de Gestion: Manejo Intermedio

### **Marketing**

Curso realizados en Universidad Diego Portales:

Branding

Mkt Servicios

ventas Profesionales

Preparacion y evaluacion de proyectos

Finanzas Corto plazo (matematicas Financieras)

M Office 2007 (excel avanzado- word- power point)

### **Software SAP Bussinness One .**

Plataforma SAP ERP módulos de Marketing.

## **Referencias**

Alex Trassi Director Comercial Puntoclick 5 728 35 14

Cristian Orellana 07-9933197 Exxis S A.

Alvaro Bahamondes Banco Estado 09-6806512