



LUCIANO GUILHAMELOU

CONCIBE, CREE Y LOGRA

EDUCACION

2015 - 2017

LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS. Universidad de Buenos Aires
Argentina

IDIOMAS

Ingles

Espanol (lengua materna)

OTRAS ACTIVIDADES

- Golf (Hándicap 4)
- Representante de Equipo Interclubes Nacional AAG (Asociación Argentina de Golf)
- Futbol
- Tenis
- Buceo Deportivo

REFERENCIA

Nombre

Cmpania | Posicion

 direccion

 +0123 456 789

 usuario@ejemplo.com

ACERCA DE MI

Licenciado en Administración de Empresas, con gran experiencia en Comercial y Ventas así también como en Administración y Finanzas. Me he desempeñado tanto en Pymes como en Compañías Multinacionales. Me caracterizo por ser una persona flexible, que acepta y se adapta al cambio fácilmente, cuento con un gran poder de análisis y capacidad para alcanzar altos niveles de excelencia. Facilidad para adaptarme a equipos de trabajo, práctico para resolver problemas, y orientado a resultados. Capacidad de negociación, planificación, trabajo en equipo y capacidad para formar equipos, delegar y supervisar.

CONTACT



CELULAR

+34 608. 55 18 20



PERFIL LINKEDIN

www.linkedin.com/nombre



EMAIL

lusagui@gmail.com



DIRECCION

Calle de la Princesa 49,
5to. Izq

EXPERIENCIA LABORAL

GERENTE DE VENTAS

VH ETIQUETAS | Julio 2018 - Julio 2022 - Ciudad, Pais.

Diseño del plan de crecimiento a mediano plazo. Identificación de segmentos de mercado y selección de perfiles ideales de clientes.

Desarrollo y ejecución de planes comerciales anuales.

Iniciativas para la generación de Nuevos Clientes y Fidelización de los ya existentes.

Determinación de Precios, Plazos y Acuerdos Comerciales con Clientes.

Responsable directo de Grandes de Cuentas. Coordinar al equipo de trabajo y supervisión de 5 vendedores.

Logros

- Crecimiento en la facturación en un 35% anual y mejora en la contribución marginal del 15%.
- Desarrollo de nuevos productos exitosos y Optimización de los canales de Venta que otorgaron un beneficio operativo de 8%.
- Captura de 50 nuevos clientes que otorgaron una facturación adicional de 2 M\$
- Acuerdos a largo plazo con principales clientes de la cartera, los cuales continúan vigentes.

RESPONSABLE DE COBRANZAS

ESSO Petrolera Argentina SRL. (División ExxonMobil Chemical) | 2010 - 2014 Job Time - Address City, Postal Country.

Volumen de cobranzas \$ 25 millones mensuales. 120 clientes alrededor de todo el país. Seguimiento y Gestión de Cobranzas. Participación en Acuerdos y Negociación de planes de pagos. Contacto diario con clientes. Soporte y Servicio a Representantes Técnicos de Ventas. Responsable de Cuentas Corrientes. Ingreso de Asientos Contables.

Logros

- Reduje en un 30% los índices de vencidos, alcanzando un 95% de cobrabilidad de la cartera, superando así los índices planeados por la compañía, tanto a nivel nacional como para la región América Latina.
- Reconocimiento "Global Controller's Top-Flight Award Program" por mi trabajo individual y por la capacidad de liderar el equipo de Cuentas a Cobrar. Dicho premio se otorga a 2 empleados por año en toda la Corporación Exxon Mobil.

Asignacion especial e implementacion SAP

Name of Company | 01/09/2004 - 31/12/2004 - Ciudad, Pais.

Limpieza y depuración de las Cuentas Corrientes de clientes. Depuración de las bases de datos clientes, entre activos e inactivos. Depuración de Créditos de clientes no operativos.

Logros

- Durante el 2004 fui reconocido por mi contribución y dedicación dentro del equipo de Ventas de Fluidos en Argentina durante la crisis del 2003.

A QUIEN PUEDA INTERESAR

Estimad@

Director

NOMBRE COMPLETO

📱 +123 45678 9000

✉ correo

🏠 Your Home Adress



LUCIANO GUILHAMELOU

CONCIBE, CREE Y LOGRA

CONTACTO



CELULAR

+34 608. 55 18 20



EMAIL

lusagui@gmail.com



PERFIL LINKEDIN

www.linkedin.com/nombre



DIRECCION

Calle de la Princesa 49,
5to. Izq

Hola,

Licenciado en Administración de Empresas, con gran experiencia en Comercial y Ventas así también como en Administración y Finanzas. Me he desempeñado tanto en Pymes como en Compañías Multinacionales. Me caracterizo por ser una persona flexible, que acepta y se adapta al cambio fácilmente, cuento con un gran poder de análisis y capacidad para alcanzar altos niveles de excelencia. Facilidad para adaptarme a equipos de trabajo, práctico para resolver problemas, y orientado a resultados. Capacidad de negociación, planificación, trabajo en equipo y capacidad para formar equipos, delegar y supervisar.

Especialista en Diseño del plan de crecimiento a mediano plazo. Identificación de segmentos de mercado y selección de perfiles ideales de clientes.

Desarrollo y ejecución de planes comerciales anuales.

Iniciativas para la generación de Nuevos Clientes y Fidelización de los ya existentes.

Determinación de Precios, Plazos y Acuerdos Comerciales con Clientes.

Responsable directo de Grandes de Cuentas. Coordinar al equipo de trabajo y supervisión de 5 vendedores.

Agradecido,