



GILBERTO ÁVILA

GERENTE DE VENTAS 📍 CIUDAD DE MÉXICO, CDMX, 28030, MÉXICO ☎ +525541708800

◦ DETALLES ◦

Lucas Alamán, Obrera, Cuauhtémoc,
Ciudad de México, CDMX, 28030,

México

+525541708800

email@email.com

Lugar de nacimiento

México

Permiso de conducir

A

◦ PERFILES SOCIALES ◦

[LinkedIn](#)

◦ COMPETENCIAS ◦

Salesforce

Executive Leadership

Marketing estratégico

Administración de empresas

Estrategias de ventas

Negociación

Atención al cliente

Trabajo en equipo

Habilidades de comunicación

◦ IDIOMAS ◦

Español

Inglés

Francés

👤 PERFIL

Gerente de ventas con 5 años de experiencia en el puesto y más de 10 años de experiencia en ventas. Acostumbrado a trabajar por resultados, logrando en promedio un aumento del 20% de las ventas de la compañía luego de 15-18 meses. Licenciado en Mercadotecnia con una master en administración de empresas. Certificado en Salesforce y executive leadership. Buenas habilidades de negociación, comunicación y acostumbrado a liderar equipos de trabajo por medio de motivación, capacitación y midiendo resultados con kpi's.

📁 EXPERIENCIA LABORAL

Gerente de ventas en AkzoNobel, Ciudad de México, CDMX

Octubre 2018 — Presente

Gerente de ventas en la sede de México de AkzoNobel, empresa multinacional neerlandesa especializada en pinturas decorativas, pinturas industriales y productos químicos especializados. En el 2019 logré un incremento de más del 20% de las ventas, en comparación con el 2018. Mis actividades diarias incluyen:

- Desarrollar y capacitar al equipo de ventas, para asegurar contratos a largo plazo y mejorar la retención de clientes.
- Administrar cuentas corporativas.
- Realizar revisiones del desempeño por medio de kpi's de las ventas departamentales y compararlas con los objetivos esperados para identificar áreas de mejora.
- Responsable de asegurar negocios al mantener las cuentas principales e implementar métodos estratégicos de solicitud y relación para lograr los objetivos.
- Realizar revisiones de desempeño.
- Lograr márgenes altos y aumentar los ingresos de la empresa significativamente.
- Colaborar con las partes interesadas internas, como los departamentos de finanzas, marketing y recursos humanos, con respecto a los presupuestos, publicidad y las necesidades de contratación.

Gerente de ventas Junior en Fischer, S.A., Ciudad de México, CDMX

Enero 2015 — Septiembre 2018

Gerente de ventas Junior en Fischer, S.A., empresa especializada en envases de plástico, inyección y soplado. Logré un incremento del 15% en las ventas de la compañía el primer año, además de lograr que el 93% de los vendedores superaran su meta de ventas durante tres trimestres consecutivos, por medio de seguimiento, capacitación y coordinación al equipo de ventas. Mis actividades diarias incluían:

- Supervisar todas las actividades de ventas relacionadas con la reserva, la coordinación y el seguimiento del cliente.
- Desarrollar nuevas cuentas, a través de extensas llamadas en frío, redes de la industria y estrategias de ventas.
- Colaborar con otros departamentos, como marketing o recursos humanos, para garantizar la satisfacción del cliente.
- Contribuir significativamente a los ingresos de la empresa, facilitando y promoviendo ventas adicionales efectivas.
- Adquirir conocimientos de la competencia, así como de las tendencias de la industria.
- Asignar territorios de ventas y establecer cuotas de ventas.

Representante de ventas en Plásticos Tersil, S.A., Ciudad de México, CDMX

Octubre 2012 — Enero 2015

Representante de ventas en Plásticos Tersil, S.A., compañía de plásticos especializados en inyección. Galardonado dos veces con el trofeo "Vendedor del año" por realizar consistentemente ventas superiores al promedio durante los años 2016 y 2017. Mis actividades diarias incluían:

- Analizar las necesidades específicas de los clientes a través de encuestas cuidadosas.
- Desarrollar estrategias que agilizan los procesos de ventas.
- Fomentar relaciones sólidas con clientes y asociados estratégicos, para elevar el conocimiento de la marca a través de estrategias de márketing.
- Tratar con las consultas y quejas de los clientes.
- Aumenté la base de clientes en un 25% en 14 meses, al investigar la ventaja competitiva mientras me enfocaba en las posibles necesidades del cliente.

EDUCACIÓN

Maestría en administración de empresas, Universidad Nacional Autónoma de México, Ciudad de México, CDMX

Enero 2010 — Diciembre 2011

Licenciatura en Mercadotecnia, Universidad Nacional Autónoma de México, Ciudad de México, CDMX

Enero 2001 — Diciembre 2004

- Suma Cum Laude

CURSOS

Executive Leadership Program, UC Berkeley

Septiembre 2018 — Octubre 2018

Fundamentos de Administración Avanzada de Salesforce, Salesforce

Febrero 2015 — Mayo 2015