



SANTIAGO JOSE JIMENEZ

DNI: 21.023.886

51 años.

Casado.

Dos hijos.

Los Tilos 2093 Mendiolaza-Córdoba-C.P. 5107

Cel.: 0351-153-482082

e-mail: santiagojimenez@yahoo.es

FORMACION ACADEMICA:

MANAGEMENT

Planificador Gerencial

Egresado de I.E.S (Instituto de Estudios Superiores). - **Título Terciario Oficial**

INGLES

Nivel Medio

Egresado de la Escuela de Lenguas – U.N.C. **Título Terciario Oficial**

INFORMATICA

Dominio paquete *Office*

EXPERIENCIA LABORAL:

COMERCIAL

(Desde diciembre de 2018 a la actualidad)

Rubro: Servicios

Tareas Realizadas

Emprendimiento propio. Apoyo comercial a otras empresas o a las personas que así lo necesiten. Venta de mercancía asignada por los productores. Acciones comerciales eventuales estacionales o extraordinarias.

WESTER UNION

(Desde Febrero de 2018 a Noviembre de 2018)

Rubro: Servicios y productos financieros

Comercial

Tareas Realizadas

- Responsable de 178 cuentas a nivel nacional. - Negociación e incorporación de nuevas entidades a la red de cobranza de PAGO FACIL y Western Unión - Negociación de aumento de precios - Ventas de nuevos servicios a empresas habilitadas - Mantenimiento, asistencia técnica y operativa. - Búsqueda y desarrollo de nuevas oportunidades de negocio, - Desarrollo de plan de negocios, evaluación de ventas fidelización, Planimetría de negocios generando mayor productividad y rentabilidad para la compañía

HONG KONG

(Desde Julio de 2017 a Febrero de 2018)

Rubro: Accesorios de telefonía celular

Gerencia

Tareas Realizadas

Compras, Deposito, Comercialización, Logística, Administración y Control de Gestión.

TAGLE RENAULT

(Desde Enero 2016 – Junio 2017)

Rubro: Automotores

Asesor Comercial

Tareas Realizadas

- _ Realizar el contacto con los Clientes.
- _ Atender los reclamos y consultas de los clientes.
- _ Asesorar a los Clientes en la operatoria de ventas especiales.
- _ Consulta disponibilidad de los catálogos con Gerente Zonal.
- _ Cotizar con precio de lista vigente.
- _ Comunicar a los Clientes las resoluciones específicas sobre los pedidos de cotización especial.
- _ Solicitar y luego enviar a fabrica la documentación completa del Cliente correspondiente.
- _ Retirar facturas del sistema y comunicar al cliente la Facturación de las unidades.
- _ Realizar la gestión de cobranzas de las unidades.
- _ Entregar las unidades vendidas.

PARKING BUEN PASTOR

(Desde Noviembre de 2013 - Diciembre 2015)

Rubro: Parking

Encargado de turno

Tareas Realizadas

- _ Realizar el contacto con los Clientes.
- _ Atender los reclamos y consultas de los clientes.
- _ Atención y desarrollo de cartera de clientes.
- _ Control de mora y cobranzas.

MAIPU S.A.

(Desde Agosto 2011 Noviembre de 2013)

Rubro: Automotriz

Venta de Autos Okm con facturación directa de fábrica.

Tareas Realizadas

- _ Realizar el contacto con los Clientes.
- _ Atender los reclamos y consultas de los clientes.
- _ Asesorar a los Clientes en la operatoria de ventas especiales.
- _ Consulta disponibilidad de los catálogos con Gerente Zonal.
- _ Cotizar con precio de lista vigente.
- _ Comunicar a los Clientes las resoluciones específicas sobre los pedidos de cotización especial.
- _ Solicitar y luego enviar a fabrica la documentación completa del Cliente correspondiente.
- _ Retirar facturas del sistema y comunicar al cliente la Facturación de las unidades.
- _ Realizar la gestión de cobranzas de las unidades.
- _ Entregar las unidades vendidas.

Empresas Clientes: ACETERA GENERAL DEHEZA S.A., AGROSERVICIOS PAMPEANOS, AMX ARGENTINA S.A. - CLARO, ARCOS DORADOS S.A., BANCO COMAFI, BANCO CREDICOOP COOPERATIVO, BANCOFRANCES, BANCOGALICIA, BANCOMACRO, BANCO PATAGONIA, BANCO SANTANDER RIO, BANCO SUPERVIELLE, BAYER S.A., BENITO ROGGIO E HIJOS SA., CABLEVISION S.A., CITIBANK,

CLARO AMX ARGENTINA S.A. / SESA INTERNACIONAL S.A.

(Desde Mayo de 2005 hasta setiembre de 2009)

Rubro: Telecomunicaciones

Ventas Corporativas

Tareas realizadas

- Realizar ventas de líneas corporativas en el segmento de clientes asignado y atención de la cartera de clientes corporativos con el fin de asegurar el cumplimiento de los objetivos propuestos.
- Realizar el proceso de ventas de líneas y servicios adicionales a clientes corporativos con el fin de lograr los objetivos de ventas y facturación de la compañía.
- Realizar el proceso de atención de clientes asignados a su cartera con el fin de asegurar la satisfacción de los clientes corporativos asignados.-Realizar la gestión de cobranzas de la cartera de clientes asignados con el fin de asegurar el pago en tiempo de las facturas emitidas.
- Realizar proactivamente visitas a clientes y reuniones con el fin de mantenerse actualizado respecto a la realidad de las empresas clientes con el fin de encontrar oportunidades de generar propuestas para el desarrollo de las cuentas.
- Realizar el análisis de toda la cadena de valor de las empresas clientes con el fin de detectar oportunidades de generar nuevos clientes.-Cumplir con la política de gestión de clientes corporativos con el fin de garantizar el tratamiento uniforme y estandarizado de los clientes corporativos.
- Mantenerse actualizado respecto al segmento de negocios de las empresas asignadas (Petroleras, Gobierno, Bancos, etc.) con el fin de entender de mejor manera el contexto sobre el cual se desenvuelven las empresas asignadas.

Empresas Clientes: CORREO ANDREANI, DISCO S.A., FRAVEGA S.A., GARBARINO S.A., GRUPO CLARIN, HEWLETT PACKARD ARGENTINA S.R.L., HSBC BANK ARGENTINA, JUAN MINETTI S.A., KRAFT FOODS ARGENTINA S.A., LOREAL, MINERA ALUMBRERA LTD., MOLINO CAÑUELAS S.A., MOLINOS RIO DE LA PLATA S.A., MULTICANAL S.A.

MUSICOR

(Desde Enero de 2002 hasta Abril de 2005)

Rubro: Instrumentos Musicales

Ventas