



▶ Edgar Allan Escalona Castillo

Estado Civil: Casado 34 años
Dirección: Calle Puebla No. 110 Santa María de las Rosas
Teléfono: (01722) 280 67 22 - (044) 722 407 4998
Correo electrónico: edgar.escalona.c@gmail.com
Licencia de Manejo Tipo "B" Vigente

Objetivos

Formar parte de una empresa y consolidarme, donde los logros profesionales y el buen desempeño sean reconocidos, además de permitir oportunidades de crecimiento constante.

Formación académica

Educación Superior 2003 – 2008 Facultad de Contaduría y Administración Los Uribe Carta Pasante

Experiencia Laboral

Malla San

[2019 - Actual]

Asesor Comercial JR

Crear cartera de clientes industriales y transformadores de acero, negociando soluciones óptimas y rentables, maximizar los flujos de ingresos y márgenes de acuerdo a las expectativas, desarrollar y llevar a cabo estrategias de prospección fomentando así un crecimiento en el universo de clientes en la zona centro del país, realizar visitas técnicas presentando el aprovechamiento de las cotizaciones presentadas, estimación volumen de venta trimestral, iniciar líneas de crédito con base al análisis de proyectos, gestión y seguimiento de productos especiales, negociación de incrementos programados de precio, cumplir con los indicadores de utilidad, venta y prospección.

Antares Poliméricos

[2018 - 2018]

Cuentas Clave

Incentivar las oportunidades de negocio con los clientes y obras dentro del NAICM generando la especificación de marca, realizar presentaciones dinámicas y técnicas con los consorcios y constructores, enfatizando en los beneficios, revisión de proyectos y normas, prospección de clientes macro urbanizadores carreteros plazas comerciales y complejos industriales, coordinación con planta y área técnica para fabricación de productos nuevos y proyectos llave en mano, gestión de líneas de crédito, seguimiento a contratos y convenios ganados, cumplir con los estándares de utilidad, procesos y protocolos, base (ISO 9000) lograr la prospección por zona y canales indicados.

GRUPO ABX

[2017 - 2018]

Asesor Comercial JR

Administración de clientes industriales y distribuidores macro, promover proyectos de acero habilitado para la industria y la construcción, incrementar la cartera de clientes asignada generando clientes nuevos de manera mensual, prospección y , seguimiento puntual a distribuidores y estructuristas nuevos, análisis de utilidad para la empresa, gestión de inventarios, pronóstico de venta mensual semestral y anual, monitoreo de precio con la competencia, gestión de líneas de crédito con base a producción y proyección del cliente, revisión de cartera y cobranza, cumplimiento de objetivos de visitas, clientes nuevos y volumen de venta, alto sentido de negociación con el cliente.

CEMEX S.A DE C.V

[2015 - 2017]

Asesor Comercial

Administración de clientes macro, vivienda en serie y macro constructores
Proyectos llave en mano, diseño, presupuesto, planificación, logística y procedimientos.
pronosticar mensualmente las ventas al área de influencia correspondiente, Proyectar y dar seguimiento semanal a los compromisos de cobranza de las cuentas a cargo, Mantener una estrecha relación comercial con los clientes, Identificar a clientes potenciales para realizar la labor de ventas prospectando y dando seguimiento a nuevas negociaciones, llevar a cabo la comercialización de productos y servicios, tomando las acciones necesarias para asegurar la venta, brindar asesoría técnica en productos y servicios así como tramites de crédito, Monitorear el desempeño de la competencia y el comportamiento del mercado para realizar acciones pertinentes, detectar, analizar y canalizar a la empresa las necesidades, inquietudes y sugerencias de los clientes, verificar el nivel de satisfacción del cliente, atender quejas de los clientes para darle solución, coordinar la programación de pedidos conjuntamente con despacho y planta, coordinar la evaluación de incremento de precios por proyecto y cliente, realizar visitas periódicas a clientes en oficinas y obra, dar de alta clientes nuevos y obras, realizar reporte de ventas y también de prospección de clientes, revisar programa de suministro del día siguiente, cumplir con lineamientos y programas establecidos en los procedimientos de sistema de gestión.

ROCABLOCKS DE MEXICO SA DE CV

[2012 - 2015]

ADMINISTRADOR DE CUENTAS CLAVE

Prospección de clientes nuevos Constructoras, Distribuidores, Mayoristas y Administración de Cuentas Clave en el giro de la construcción así como atención a clientes ya existentes, verificación de pagos, generación de pedidos, notas de venta, ingreso correcto de facturas y seguimiento puntual de las facturas ingresadas, conciliación de cuenta, cotizaciones, asesoría sobre la implementación de los productos, cumplimiento de visitas semanales, cumplimiento de clientes nuevos mensuales, reporte de ventas semanal, reporte de venta por clientes, seguimiento puntual de termino de suministro y recompra del cliente, generación de estrategias de ventas he introducción en el mercado, estrategias de publicidad. planeación y estructura de ruta de entrega. Alto sentido de negociación con el cliente

ESTUDIOS Y CURSOS ADICIONALES

- Cursando actualmente 1° bloque de Ingles Ejecutivo
- Academia Comercial CEMEX SANDLER SYSTEMS INC)
- AutoCAD 2012, 2013, 2014
- Interpretación de planos estructurales, despiece, cubicar y modular (Cámara Nacional de la Industria de la Construcción)
- A Desarrollo de mercado (CIMSA)
- El buen manejo de personal (CIMSA)