



Ricardo Álvarez Montufar

Portal Tritón No. 29 Col. Portal San Pablo II, Tultitlan, 54930
rickmontufar38@gmail.com
Casa 50483330
Cel. 5540509022

OBJETIVO

Aplicar todos mis conocimientos hasta ahora adquiridos, en una organización que me ofrezca la oportunidad de desarrollarme de manera profesional y personal, para responder de manera eficiente y positiva a los retos que se me establezcan.

HABILIDADES

WORK

MICROSOFT OFFICE	■	■	■	■	■
EPICOR	■	■	■	■	■
SAP	■	■	■	■	■
COACHING	■	■	■	■	■
INGLES	■	■	■	■	■

PERSONAL

PROACTIVIDAD	■	■	■	■	■
RESPONSABLE	■	■	■	■	■
LEAL	■	■	■	■	■
CREATIVO	■	■	■	■	■
SOCIAL	■	■	■	■	■

EXPERIENCIA

(2016– 2017)

Gerente regional de ventas zona centro

Grupo FarmAmigo del centro S.A de C.V.

Objetivo

Establecer planes de acción que permitan el crecimiento de ventas con la generación de planes conjuntos con los departamentos correspondientes. Realizar compromisos y proyectos estratégicos de ventas para impulsar el crecimiento y colocación de productos con la creación de estrategias específicas para cada una de la UDN.

Funciones y Responsabilidades principales:

- Administración, generar y lograr objetivos de ventas.
- Pronosticar las ventas.
- Reporteo semanal y mensual de avance de ventas.
- Buscar mejoras en los procesos de trabajo.
- Generar estrategias de venta.

(2009– 2016)

Coordinador Ventas Privado

Laboratorio Arlex de México S.A de C.V.

Objetivo

Crear, desarrollar e implementar estrategias que proporcionen el crecimiento sostenido de cuentas claves y socios comerciales, mismo que proporcionara la oportunidad de focalizar é impactar en las oportunidades de venta y generar nuevas oportunidades de negocio.

Funciones y Responsabilidades principales:

- Administración fuerza de ventas y atención a clientes..
- Concentrar y reportar las prioridades comerciales, compromisos y ventas de oportunidad.
- Vigilar el cumplimiento de las líneas de acción definidas para el segmento.
- Asignar de acuerdo a costo e importancia; la distribución de los productos.
- Verificación de perfiles de prospectos comerciales.

(2008 – 2009)

Ejecutivo de Ventas Privado

Objetivo

Atención para clientes de alto volumen de compra a nivel nacional.

EDUCACIÓN

SEIEM

Revalidación de estudios, para cursar licenciatura

DESTACADOS

- Verificación de perfiles de prospectos comerciales.
- Capacidad para detectar ventas de oportunidad, excepcional manejo de la frustración
- Completamente orientado a resultados, cobertura de cuota al 100% y siempre busco superarla
- Excelente trato y relación con los socios comerciales.
- Primer lugar en ventas durante 5 años consecutivos.
- Especial habilidad para colocar productos de lento desplazamiento, gusto por los retos.
- Cartera de clientes activa: Promedio de venta 3,000 MILLONES PM.
- Zonas de responsabilidad: Nacional.