



JUAN RAMÓN

ALZUETA GARCÍA

EXPERIENCIA

Ibama Import py (ventas de artículos de oficina)

20 mayo 2016 – 28 junio 2019 (3 año, dos meses)

Merchandising • Promotor en ventas • Repositor

Funciones:

- **Atención al cliente:**
 - Pproporcionar al cliente información y soporte con relación a los productos o servicios que la empresa.
 - Canalizar las quejas, reclamos y sugerencias.
- Manejos de pedidos en cadena de supermercados y grandes tiendas.
- Recepción de facturas y elaboración de la misma.
- Bandedos e implantación de estrategias de ventas:
 - Manejo de exhibición de mercadería teniendo en cuenta el enfoque y demanda del cliente.
 - Elaboración de estrategias de ventas y sugerencias con thrive marketing.
- Elaboración de cuadros comparativos.
- Telemarketing: recepción de pedidos

Auxiliar en depósito • Control de calidad

- Manejo de pedidos en cadena de supermercados y grandes tiendas.
- Monitoreo de mercaderías hasta llegar al cliente final.
- Manejo de herramientas informáticas Word, Excel para elaboración de inventarios, recepción de pedidos – facturas.
- Recepción de mercadería importada (de puerto a la empresa).
- Coordinación logística para la distribución de mercaderías al interior y capital.
- Ayudante logístico:
 - Entrega de mercadería
 - Elaboración de factura, recepción de cheques, dineros transferencias entre otros.
 - Arqueo de recaudación por viajes.
- Coordinar distribución de mercadería con cobranzas (vendedor/ventas – cobranzas)



[Su dirección]
Limpio – Asunción



+595971565349



Alzuetajuan23@gmail.com



C.I. 4.987.571
Fecha de Nací: 25/03/1994

ARPAR S.A. (Productos de limpieza de consumo masivo)

20 de enero 2020 – 20 junio 2021 (1 año, 5 meses).

[Repsol](#) • [Ventas](#) • [Merchandising](#)

Funciones:

- **Recepción** – elaboración de pedidos de pequeñas y grandes empresas. (Cadena supermercados, mini tiendas, entre otros).
- **Atención al cliente:**
 - **Muestra de mercadería por catálogo, ofertas, promociones, etc.**
- **Realizar inventarios de mercaderías y controlar nivel de stock.**
 - **Telemarketing: ventas de productor, levantar pedidos**
Canalizar las quejas, reclamos y sugerencias.

Principales responsabilidades:

Garantizar al cliente no solo los productos en venta, sino que llene sus expectativas y encuentre lo que estaba buscando. En pocas palabras ofrecer calidad y asegurar su próxima visita.

Entre mis principales logros es de trabajo en equipo con enfoques a las habilidades blandas y del orden con miras a las 5s, entre otros.

EDUCACIÓN

EMD Colegio Vicepresidente Sánchez, Asunción

- Bachiller Técnico con énfasis en Salud.

Servicio Nacional de promoción profesional (SNPP), Asunción

- Comunicación oral y escrita.
- Secretariado ejecutivo.
- Operador básico de computadoras (Word, Excel, Power Point).
- Excel intermedio
- Planificación estratégica de marketing.
- Gestión de talento humano.
- Prevención de pérdidas y mermas.
- Oratoria en entornos digitales.
- Bioseguridad en ambientes laborales.
- Inglés Practico.

Cruz Roja Paraguaya

- Primeros auxilios

REFERENCIAS

Lic. Elodia Melgarejo - RRHH. Ibama Import Py (0981 583 228)

Lic. Ángel Ocampos – Supervisor de ventas (0986 166 076)