



DAVID GODOY

INGENIERO COMERCIAL

RESUMEN PROFESIONAL

Especialista en ventas amable y eficaz. Me enfoco en brindar una atención óptima a los clientes para garantizar su satisfacción y contribuir al éxito de la empresa. Deseo encontrar un puesto que me permita hacer uso de estas habilidades.

CONTACTO

TELÉFONO:
0981-423-476

CORREO ELECTRÓNICO:
davidgodoyaguilar@gmail.com

REFERENCIAS LABORALES

Marcos Rolon 0971375000 Arcor
Igor Ayala 0972257028 Arcor
Jorge Bello 0981301664 Paresa

EXPERIENCIA LABORAL

NESTLÉ (CARGO MERCHANDISER JUNIOR) AÑO 2011-2012

- Distribuidora RG YODICE - Distribuidor oficial de Nestle Gran Asunción
- Exhibición, estandarización y reposición de productos en los puntos de ventas (canal-hogar, autoservicio, estación de servicio).
- Elaboración de informes y reportes.
- Actualización constante de conocimientos necesarios para el puesto.
- Cumplimiento eficiente de las tareas asignadas.
- Atención y servicio al cliente.
- Desarrollo de proyectos y programas.
- Venta al cliente ofreciendo un servicio de calidad.
- Trabajo en equipo para facilitar el cumplimiento de objetivos.
- Control y rotación de productos en los puntos de ventas para minimizar o evitar vencimientos.
- Seguimientos a condiciones de almacenamiento en los productos en locales comerciales.

ARCORPAR (AUDITOR - JEFE DE PROMOCION) AÑO 2013-2022

- ❖ Desarrollo de habilidades de negocios, manejo de objeciones, atención al cliente y Auditoria de evaluación de desempeño y ejecución dentro del pdv, canal-hogar, autoservicio, supermercado y estaciones de servicio.
- ❖ Capacitación de Merchandiser y fuerza de venta, sobre exhibición, estandarización y reposición de productos en los puntos de ventas (canal-hogar, autoservicio, estación de servicio).
- ❖ Elaboración de cuestionarios y formularios para auditorías.
- ❖ Redacción de informes con conclusiones de auditorías y recomendaciones.
- ❖ Desarrollo del plan anual de auditoría de la empresa.
- ❖ Supervisión de las actividades de inventario y validación de este.
- ❖ Preparación de planes de auditoría y calendario de acciones.
- ❖ Revisión del cumplimiento de procedimientos y normas administrativas y contables.
- ❖ Capacitación de control y rotación de productos en los pdv para minimizar o evitar vencimientos.
- ❖ Capacitación de colocación y reposición de materiales POP, según criterio de la compañía.

- ❖ Desarrollo de habilidades de negociación, manejo de objeciones, atención al cliente y comercialización de productos de consumo masivo canal supermercado del interior (norte/sur).

PARESA (SUPERVISOR DE VENTAS KEY ACCOUNTS) 2022-2025

- ❖ Desarrollo de habilidades de negocios, manejo de objeciones, atención al cliente y comercialización de productos de consumo masivo (cuentas claves)
- ❖ Capacitación de control y rotación de productos en los puntos de ventas para minimizar y evitar vencimientos (merchandiser a cargo).
- ❖ Detección de oportunidades de crecimiento a través del análisis del mercado.
- ❖ Análisis de los resultados y seguimiento de las oportunidades de la cartera.
- ❖ Ejecución de las actividades post venta para establecer sólidas relaciones con los clientes.
- ❖ Seguimiento posventa al cliente, verificando la entrega del producto y su satisfacción.
- ❖ Análisis periódico de stock y rotación de los productos en puntos de venta.
- ❖ Cumplimiento de las normas de la empresa y los estándares de calidad de atención al cliente.
- ❖ Asesoramiento a los clientes sobre las características de los productos ofrecidos.
- ❖ Representación y promoción de productos de la marca asignada.
- ❖ Mantenimiento de un sólido vínculo comercial con los clientes.
- ❖ Traslado de los reclamos y quejas de los clientes, asegurando su resolución.
- ❖ Análisis de la competencia y el mercado para identificar nuevas oportunidades comerciales.
- ❖ Registro de las ventas realizadas y control de las ventas potenciales.
- ❖ Programación y ejecución de ventas de campo en la zona asignada.
- ❖ Preparación y seguimiento de cotizaciones para clientes.
- ❖ Organización del plan de ruta diario de visitas para maximizar el tiempo y la efectividad.