

JONATHAN RAMÓN NÚÑEZ GAVILÁN

Teléfono: (0974) 852 259
Email: jonatannunezgavilan@gmail.com
Ubicación: San Carlos, Concepción,
Paraguay

CURRICULUM VITAE ATS



* A T S - J R N - 2 0 2 6 X *

PERFIL PROFESIONAL

Profesional proactivo, altamente comprometido y orientado a resultados, con una sólida trayectoria de 10 años en el ámbito comercial y de atención al cliente. Poseo notables habilidades para el liderazgo de equipos de trabajo, la gestión eficiente del tiempo y la resolución estratégica de problemas en entornos dinámicos y de alta exigencia. Demuestro una excelente adaptabilidad ante los cambios del mercado, incorporando con facilidad nuevas metodologías de trabajo orientadas a la optimización de procesos comerciales y a la maximización de la satisfacción del cliente. Mi enfoque profesional se centra en la mejora continua, el aprendizaje constante y el cumplimiento riguroso de las metas organizacionales.

OBJETIVO LABORAL

Formar parte de una organización líder donde pueda aplicar de manera integral mi experiencia en gestión comercial, asesoría de ventas y supervisión de equipos. Busco asumir un rol desafiante que me permita potenciar los indicadores clave de rendimiento (KPIs) de la empresa, desarrollar estrategias comerciales efectivas, fidelizar a la cartera de clientes e impulsar el crecimiento sostenible de la unidad de negocio, manteniendo siempre los más altos estándares de calidad, ética y trabajo en equipo.

DATOS PERSONALES

Cédula de Identidad:	C.I. 6.852.812
Fecha de Nacimiento:	21/06/2002
Estado Civil:	Soltero
Nacionalidad:	Paraguaya
Disponibilidad:	Inmediata y a tiempo completo

EXPERIENCIA LABORAL

Campo Aceval

Puesto: Gerente Comercial | Periodo: 5 años de trayectoria duradera

Descripción de Tareas y Responsabilidades:

- Liderazgo, dirección y supervisión directa del equipo de ventas y atención al cliente, asegurando la alineación con los objetivos comerciales de la organización.
- Planificación, desarrollo y ejecución de estrategias de ventas orientadas a la captación de nuevos clientes corporativos e individuales y a la retención de la cartera actual.
- Monitoreo, análisis y control de los indicadores clave de rendimiento (KPIs) comerciales, elaborando informes ejecutivos periódicos para la dirección.
- Negociación directa con proveedores clave, optimizando las condiciones de compra, los márgenes de ganancia y el abastecimiento del inventario.
- Gestión del presupuesto comercial del establecimiento y diseño de campañas promocionales para el impulso de líneas de productos específicas.
- Resolución de conflictos y atención personalizada a clientes de cuentas clave (Key Accounts), garantizando un servicio de postventa de excelencia.

Mueblería y Electrodomésticos Arce

Puesto: Asesor Comercial | Periodo: 5 años de trayectoria duradera

Descripción de Tareas y Responsabilidades:

- Brindar asesoría personalizada y técnica a los clientes sobre la línea de muebles y electrodomésticos, identificando sus necesidades específicas y superando sus expectativas de compra.
- Gestión y ejecución integral del ciclo de ventas, desde la prospección, argumentación comercial, cierre de ventas, hasta el seguimiento y fidelización postventa.
- Administración y control diario del stock en exhibición, coordinando con el área de logística para la entrega en tiempo y forma de los productos adquiridos.
- Gestión de solicitudes de créditos de consumo para clientes, verificando la documentación pertinente y colaborando con el departamento de análisis de riesgo.
- Cumplimiento e incluso superación constante de las metas mensuales de facturación establecidas por la gerencia.
- Colaboración activa en el diseño del layout del salón de ventas, aplicando técnicas de visual merchandising para potenciar el atractivo de los artículos.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Educación Secundaria

Título obtenido: Bachiller Científico

HABILIDADES Y COMPETENCIAS

Gestión Comercial

Liderazgo de Equipos

Negociación Avanzada

Fidelización de Clientes

Estrategias de Ventas

Resolución de Problemas

Buena Comunicación

Gestión del Tiempo

Adaptabilidad al Cambio

Trabajo en Equipo

Análisis de KPIs

Orientación a Resultados

IDIOMAS

- **Español:** Competencia nativa / Profesional avanzada.
- **Guaraní:** Competencia nativa / Profesional fluida.

REFERENCIAS LABORALES Y PERSONALES

Rodolfo Arce

Referencia Laboral | Celular: (0984) 308 498

Casilda Núñez

Referencia Personal | Celular: (0984) 461 756

Bruno Sanabria

Referencia Personal | Celular: (0984) 672 591

PALABRAS CLAVE ATS (SISTEMAS DE SEGUIMIENTO DE CANDIDATOS)

Gerencia Comercial, Asesor de Ventas, Estrategia Comercial, KPIs de Ventas, Fidelización de Clientes, Negociación, Liderazgo de Equipos, Optimización de Procesos, Atención al Cliente, Cierre de Ventas, Ciclo de Ventas, Administración de Presupuestos, Prospección de Clientes, Análisis de Mercado, Desarrollo de Negocios, Capacidad de Adaptación.

CARTA DE PRESENTACIÓN FORMAL

Jonathan Ramón Núñez Gavilán
Celular: (0974) 852 259
Email:
jonatannunezgavilan@gmail.com
Concepción, Paraguay

Postulación Profesional Exclusiva



* A T S - J R N - 2 0 2 6 X *

Paraguay, 1 de junio de 2026

A la atención de:

Encargado de Recursos Humanos / Dirección de Talento Humano
Departamento de Selección y Adquisición de Talento

Estimado/a Encargado/a de Recursos Humanos:

Me dirijo a usted con gran entusiasmo con el propósito de presentar mi candidatura y poner a su entera disposición mi perfil profesional, en vista de los procesos de selección vigentes o futuras incorporaciones que su prestigiosa organización planifique llevar a cabo. A lo largo de mi trayectoria laboral, he consolidado una sólida experiencia de 10 años en el área comercial, desempeñándome exitosamente tanto en la gestión estratégica como en la asesoría especializada dentro de empresas competitivas.

Durante mis últimos cinco años de experiencia laboral, ejercí el rol de Gerente Comercial en Campo Aceval, posición en la cual asumí la máxima responsabilidad sobre la dirección de equipos multidisciplinarios, el diseño de planes de ventas y el control riguroso de indicadores clave de rendimiento (KPIs). Este rol me permitió perfeccionar mis competencias de liderazgo estratégico, optimización de presupuestos, negociación avanzada con proveedores clave y fidelización de cuentas corporativas de gran envergadura. Asimismo, cuento con una experiencia previa de cinco años como Asesor Comercial en Mueblería y Electrodomésticos Arce, labor que robusteció mi dominio sobre el ciclo completo de ventas, la atención al cliente de alta calidad, la gestión eficiente de inventarios y los sistemas de crédito de consumo.

Mi enfoque fundamental está orientado a la consecución sistemática de resultados y a la mejora continua de las operaciones. Poseo una destacada capacidad de adaptabilidad, lo que me capacita para integrarme de manera inmediata y fluida a la cultura organizacional de su empresa, adoptando de forma eficiente sus políticas comerciales y tecnológicas. Considero firmemente que una sólida comunicación

asertiva, la proactividad y una rigurosa gestión del tiempo son los pilares fundamentales para liderar e inspirar a los equipos hacia el cumplimiento de las metas globales del negocio.

Agradezco de antemano el tiempo y la consideración dedicados a la lectura de esta correspondencia y al análisis del Curriculum Vitae adjunto, el cual ha sido estructurado bajo los estándares internacionales de optimización para Sistemas de Seguimiento de Candidatos (ATS). Me encuentro a su completa y entera disposición para mantener una entrevista formal, en el día y horario que consideren oportuno, con la finalidad de profundizar en los detalles de mi perfil, compartir mis referencias y exponer detalladamente cómo mi experiencia puede generar un valor agregado inmediato para la organización.

Sin otro particular, y a la espera de sus gratas noticias, le saludo con mi más alta consideración y respeto.

Atentamente,

Jonathan Ramón Núñez Gavilán

C.I. 6.852.812

Profesional del Área Comercial