

Guillermo Rodriguez Cuadros
guillerc1986@gmail.com
+51 943476782
insideguille.site/yo

Portafolio

teckypedia.shop ecommerce website
saritas.lat website
insideguille.site/zenpacks webpage

Educación



Universidad de Lima
Licenciado en Marketing
2005-2012



Insituto Cibertec
Excel Expert
2012

Voluntariado



Techo Perú
Colaborador
2010

Experiencia

Representante de ventas
Saritas
2018-2022



Monitorear la distribución de piezas y maquinarias a través de indicadores claves de desempeño KPIs relacionados con la gestión de inventarios, volumen de ventas, satisfacción al cliente y otros factores que afectan directa e indirectamente a la compañía. Analizar KPIs de inventario para asegurar disponibilidad de stock. Seguimiento y análisis de datos para determinar el tiempo de reposición. Supervisar el volumen de ventas para determinar los SKUs más vendidos, clientes más frecuentes y otros factores que influyen en la venta. Establecer estrategia de costos, márgenes y precios de acuerdo a volúmenes de venta y packs sugeridos.

Desarrollar la cartera de clientes potenciales para Perú, Bolivia y Colombia. Estructurar la base de datos para proceder con llamadas telefónicas y visitas a empresas dedicadas a la rectificación de motores. Crear el sitio web para Latinoamérica con el fin de canalizar prospectos a través de formularios de contacto. Recepcionar y administrar órdenes de compra colocando pedidos en el sistema. Preparar y gestionar la entrega del pedido. Planificar estrategias de contenido y distribución digital. Distribuir estrategias de email marketing. Crear campañas de marketing digital.

Logros: Incremento de la cartera de productos colocados en 33%.
Establecer el medio de comunicación en línea para Latinoamérica.
Reducir los costos de importación en 10%.
Implementación de esquema de información para gestionar productos.

Supervisor de ventas
Elitecno S.A.C.
2014-2017



Establecer negociaciones con proveedores de China. Evaluar las cotizaciones de distintos proveedores y analizar las especificaciones técnicas para evaluar precio/calidad. Buscar nuevos clientes en el mercado peruano a través de estrategias de prospección y salida a campo. Gestionar y darle seguimiento a los procesos de importación de los clientes. Realizar y evaluar las ofertas que serán entregadas a clientes evaluando costos, márgenes y precios. Planificar salidas a campo previa evaluación geográfica, organizando lo relacionado a información para el cliente como catálogos, videos, clientes satisfechos. Establecer KPIs por zona geográfica para determinar ventas por unidades e ingresos totales.

Logros: Establecer contratos de exclusividad con empresas rectificadoras de motores, ejecutando descuentos del 10% sobre el precio.

Asistente de Marketing
Petroperú S.A.
2012-2013



Realizar compras de merchandising a través de órdenes de trabajo. Implementar el Plan de Marketing a través de las Campañas Recurrentes y Compartidas a nivel nacional, llevar el control de los procesos logísticos de las Campañas anuales. Monitorear el Plan anual de Contrataciones de la Unidad de Publicidad Comercial con el fin de optimizar presupuesto. Monitorear y llevar un control de las activaciones a nivel nacional. Realizar informes sustentatorios detallando lo relacionado a las compras del departamento. Coordinar con el departamento de Relaciones Corporativas las estrategias de imagen a nivel institucional y los medios a utilizar.

Logros: Aumentar las ventas de combustible por activaciones realizadas a nivel nacional en 15%.
Creación de la estrategia "Tanque lleno, motor contento".
Aumento del 10% en el presupuesto de marketing.

Guillermo Rodriguez Cuadros
guillerc1986@gmail.com
+51 943476782
insideguille.site/yo

Portafolio

teckypedia.shop ecommerce website
saritas.lat website
insideguille.site/zenpacks webpage

Experiencia



Analista de productividad
Maestro Perú S.A.
2011

Encargado de analizar la operatividad de los asesores de servicio en las tiendas, evaluando los tiempos de ejecución de las actividades diarias. Establecer reuniones semanales para comunicar las ejecuciones de servicio optimizadas, detallando a través de flujogramas las nuevas disposiciones. Ingresar en el sistema de gestión ordenes de compra, notas de credito/debito, facturas, devoluciones, despachos e instalaciones de colaboradores externos.

Logros: Incrementar la eficiencia de los asesores de servicio en el proceso de abordaje y despacho en 20%. El tiempo de ejecución con un cliente se redujo en 20%.
Crear el contenido informativo para los diversos talleres gratuitos sobre gasfitería, construcción, instalaciones y ferretería.



Marketing Trainee
Comercial Industrial Delta S.A.
2009-2010

Realizar investigaciones de mercado para nuevas oportunidades de negocio aplicando matrices de planificación estratégica. Contactar y analizar los productos importados para la instalación de tensoestructuras elaborando informes de calidad. Diseñar presentaciones para nuevos clientes. Coordinar con las empresas de BTL todo lo relacionado a ferias y eventos, desarrollando el material publicitario y merchandising. Desarrollar y examinar nuevos proyectos analizando costos y precios. analizar permanente de las nuevas estrategias y proyectos de la competencia con el fin de brindar proyectos mas diferenciados.