

# Cristian López

---

## DATOS PERSONALES:

Dirección: La Calandria 2100  
Localidad: Lomas de Zamora  
DNI: 26.392.740  
Edad: 44  
Estado Civil: Casado (2 hijos)  
Celular: 1153488663  
Vehículo: Nissan Versa 2018  
Mail: cristianl0422098@gmail.com



---

## EXPERIENCIA PROFESIONAL:

### LOGISTICA CANVAL:

Fecha (01-03-2013 / actualidad)



### EJECUTIVO EN VENTAS

Ampliación y monitoreo de la cartera de clientes manteniendo un contacto permanente con cada cuenta. Identificar nuevas oportunidades de negocio y novedades del mercado. Fidelizar las cuentas ya existentes. Organizar la logística.

**Logros:** Mediante una investigación de mercado logre detectar una oportunidad que no se estaba ofreciendo en el mercado, la de proveer al cliente de un combo completo para su mudanza. En base a lo que logre detectar y aplicarlo, logramos destacarnos en el rubro lo cual pudimos incrementar los servicios en un 60 % y gracias a este logro pude obtener un ascenso dentro de la empresa.

### GRAFICA SIGNES

Fecha (07-03-2001/01-12-2012)



### EJECUTIVO EN VENTAS

Mantener relación permanente con los clientes a los efectos de generar fidelización. Ejecutar las estrategias de marketing, mantener las visitas a nuestros clientes, respetando la frecuencia, secuencia y mantener una buena cobertura. Generar nuevas ventas.

**Logros:** Logre crear una base de datos de todos nuestros clientes en su mayoría discotecas y hoteles lo que nos facilito y agilizo la atención en un 70% logrando captar y recuperar clientes perdidos y así incrementar las ganancias de la empresa en un 60%, lo cual me derivo en un ascenso.

### GRAFICA 4COLORS

Fecha (12-5-1999/20-2-2001)



### ASESOR EN VENTAS

Realizar visitas comerciales para prospectar, desarrollar nuevos clientes. Confeccionar cotizaciones, darles seguimientos y concretar operaciones de venta.

**Logros:** Logre destacarme como vendedor, aumentando mis ventas manteniendo una frecuencia, secuencia y una buena cobertura de mis clientes, incrementando un 30 % mis ventas, lo que a la empresa le genero más rentabilidad.

## EDUCACION

---

**UNIVERSIDAD TECNOLOGICA NACIONAL:**

**Agente de Propaganda Médica (APM)**

**CURSO DE PERFECCIONAMIENTO**

**APM EXTREME TRAINNING:**

**Aplica elementos de liderazgo, motivación, técnicas de venta, negociación con la finalidad de maximizar los resultados de inserción profesional**

**CURSO DE MARKETING FARMACEUTICO:**

**PHARMA INSIGHT, manejo de auditorías de mercado, prescriptivas, conocimiento de roles gerenciales, circuito comercial, roles gerenciales, practica de entrevista promocional, análisis de auditorías IMS, CLOSE UP, DDD. Compresión del mercado de prescripciones. La importancia del armado de un buen fichero medico para la organización y planificación de las visitas.**

**SECRETARIA EJECUTIVO:**

**Microsoft Excel  
Tango Gestión Evolución  
Microsoft Access  
Lex Doctor**

**AUXILIAR CONTABLE:**

**Conocimientos Contables  
Procesos Administrativos  
Liquidación de Sueldos.**

**ACERCA DE MI:**

**Me considero una persona proactiva con visión de negocios, creatividad, capacidad resolutive. Conozco los mecanismos para generar rentabilidad y eso sobre todas las cosas es lo más importante porque uno busca resultados y eso repercute en rentabilidad para la empresa.**