

# Curriculum Vitae

---



Juan Bautista López

📍 Buenos Aires, Argentina

📞 +54 9 11 5895-3427

✉️ [juan\\_bautistalopez@hotmail.com](mailto:juan_bautistalopez@hotmail.com)

## Perfil Profesional

Asesor comercial con más de 8 años de experiencia en la venta de vehículos 0 km, usados y planes de ahorro. Especializado en atención al cliente personalizada, e-commerce automotriz y cumplimiento de objetivos de venta. Alta capacidad para negociar, cerrar operaciones efectivas y gestionar canales digitales.

Actualmente me encuentro en formación como APM y Marketing farmacéutico, apasionado por formar parte de la Industria y ganar experiencia en la misma.

## Experiencia Laboral

Vendedor Convencional de Salón

Toyota Kansai – Buenos Aires, Argentina

Enero 2024 – Actualidad

- Atención al cliente en salón, vía telefónica y a través de plataformas como MercadoLibre y redes sociales.
- Asesoramiento integral sobre vehículos, financiamiento y planes de ahorro.

Logros destacados:

- 2.º puesto en ventas en el primer año.
- Posicionamiento de la cuenta de MercadoLibre de la sucursal como la más rentable y atractiva visualmente.

- Reducción del costo por operación en publicaciones online.

Vendedor Convencional de Salón  
Fiat Giama – Buenos Aires, Argentina  
Enero 2022 – Diciembre 2023

- Venta de vehículos nuevos y usados, atención presencial y seguimiento de clientes.
- Gestión de leads digitales y asesoramiento sobre financiación y planes.
- Cumplimiento sostenido de objetivos mensuales de ventas.

Vendedor Convencional de Salón  
Fiat Zanet – Buenos Aires, Argentina  
Enero 2020 – Diciembre 2021

- Atención al cliente en showroom y canales remotos.
- Comercialización de unidades 0 km y planes de ahorro.
- Desarrollo de cartera de clientes mediante referencias y seguimiento postventa.

## **Formación Académica**

Bachiller en Economía  
Instituto Educacional Modelo Monte Grande – 2016

Agente de propaganda medica

Universidad Favaloro-Cursando

## **Habilidades**

- Venta consultiva y cierre de operaciones
- Manejo avanzado de Excel y CRM
- Gestión de leads digitales y e-commerce automotriz (MercadoLibre)
- Atención al cliente personalizada y fidelización
- Conocimiento de financiamiento y planes de ahorro
- Gestión de equipos de ventas: Capacidad para liderar, motivar y desarrollar equipos comerciales, mejorando la productividad y los resultados.
- Análisis y optimización de procesos comerciales: Identificación de oportunidades para mejorar la eficiencia en ventas y operaciones.
- Toma de decisiones estratégicas: Evaluación de datos de ventas y mercado para implementar estrategias efectivas que incrementen los ingresos y la satisfacción del cliente.
- Gestión de presupuestos y objetivos: Control y monitoreo de presupuestos de ventas, garantizando el cumplimiento de los objetivos financieros de la sucursal.