**Julián Alberto Ballesteros**



**Rut. 21.941.145-6**

**Fecha de Nacimiento: 11/ 12/1973**

**Argentino con residencia definitiva, Casado con una hija**

**Av. Central 1725 Condominio los castaños de las Vizcachas.**

**Casa 46 Puente Alto**

**+56 9 94100085**

**juliantv@gmail.com**

RESUMEN LABORAL

Experiencia de 10 Años (Desde diciembre 2009 a la fecha) como ejecutivo de ventas y encargado de local en **Pronautica S.A.**

Alta Capacidad para dirigir, controlar y organizar equipos de trabajo con liderazgo y buena comunicación. Creatividad y capacidad para trabajar en distintos ámbitos laborales.

3 años como ejecutivo de venta **Bimota Chile**. Entre los años 2007 a octubre de 2009

**2006** : Técnico Instalador supervisor de DIREC TV para la empresa

 ACCION limitada, contratista de DIRECTV Chile.

**2005** : Trabajo como Instalador de TV satelital para una empresa contratista de DIRECTV. (SPM Ing)

**2005** : Trabajo como Instalador de TV satelital para una empresa contratista de DIRECTV. (SPM Ing)

**Junio 2005**  : Curso instalación y migración de TV satelital dictado por el

 Jorge Restrepo, Direc TV Chile.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

**13 de diciembre 2009 a la fecha**, Comercial Pronautica S.A ,BRP (Can Am, Seadoo, Kawasaki ,Motos, ATV, UTV, Motos de Agua, Embarcaciones Mayores).- Av. Las Condes # 13.451 Santiago.

**Cargo:** ejecutivo de ventas y encargado de local.-

**Responsabilidades:** Crear estrategias, comerciales del producto a corto y largo plazo, buscar nuevas oportunidades de mercado, desarrollar nuevas estrategias de ventas. Hacer seguimiento y evaluar los resultados. Manejo de stock de productos.

**Información de gestión:**

* Encargado de dirigir a los distribuidores
* Comunicación vía e-mail, telefónica y reuniones con los clientes
* Seguimiento de posibles negocios
* Supervisar la confección de diseños computacionales y envíos de cotizaciones a clientes.
* Liderazgo y trabajo en equipo
* Proyección de metas y objetivos para incrementar las ventas
* coordino y realizo los despachos, dentro y fuera del país.
* Formación de vendedores generando un equipo comprometido y de alta calidad
* Inventarios de bodegas.

**Conclusión:**

Mi gestión dentro de la empresa ha logrado un incremento importante de ventas aumentando las mismas en un 100% desde el inicio de mi gestión, logrando un liderazgo en las ventas dentro de la compañía Pronautica, siendo el área más desarrollada dentro de estos años. He formado un equipo sólido de ventas comprometidos con la atención de calidad y excelencia.

**Bimota Chile S.A (Comercial El Dante).-**

**Ejecutivo de Ventas** (2007 – octubre 2009)

* Ejecutivo de Ventas encargado de gestionar ventas, comunicación vía e-mail, telefónica y reuniones con los clientes y empresas.-

Responsable de la coordinación con el equipo de ventas del local.-

**Principales logros obtenidos**

Mis principales logros durante estos años son un incremento en las ventas y un posicionamiento de la marca en el mercado.

CAPACIDADES Y HABILIDADES

* Habilidad para adaptarse a diversos sistemas de trabajo.
* Habilidad para realizar tratados comerciales con otras empresas.
* Habilidad para realizar mejoras en las áreas de trabajo.
* Capacidad de Liderazgo y manejo de personal.
* Capacidad para asegurar el cumplimiento de tareas asignadas a los trabajadores.
* Capacidad para liderar y organizar grupos de trabajo.
* Capacidad de innovación.
* Capacidad para resolver problemas de forma creativa y eficiente.
* Trabajo bajo presión.-
* Deportes ,aficionado al ciclismo (mtb,ruta y bmx),Running, Aeromodelismo.-

EDUCACIÓN

**1987 :** 1ero a 5to Año Colegio Nacional Sección Comercial Anexo

**1991** : Técnico en comunicación social y audiovisual U.N.L.P

Cursos

**Mayo 1993** : Curso producción general integral de TV, cámara, edición

Iluminación, fotografía

**Mayo 1994** :Curso Relaciones Públicas y Humanas. ARGEMEDIOS.

**Agosto 1995** : Curso Evaluación Económico Financiera de Proyectos

**Junio 1998** : Seminario Entorno y Acción Empresarial Argentina.

**Marzo 1999** : Curso periodismo y comunicación social Lenguaje Grafico y

 Televisivo (TEA) BS AS.

**1998 – 2000** :Coberturas periodísticas en eventos internacionales deportivos y

 Culturales

**2002- 2004** : Turismo social junto a Empresas ligadas a la comercialización y

 :Venta de servicios adicionales para empresas y grupos.

**2009** : Curso de Ventas y Post Ventas FUNDACION FAUNDEZ.-

**2012** : Curso de Venta y Servicio Técnico BRP Chile SEADOO/CANAM

**2013**  :Curso ventas CIDEF Kawasaki Chile.-

**2014** : Curso Seminario de Distribuidores BRP Chile.-

**2015**  :Curso de ventas online BRP,Can Am/Seadoo, Skidoo.Envirrude.-

**2017**  : Seminario de ventas BRP Sudamérica, comercio digital, manejo de redes sociales.-

Julián Alberto Ballesteros

 Rut. 21.941.145-6