

Jhon Quintero Ramos

mailto:jquintero_8374@hotmail.com  +56958360663  [linkedin.com/profile](https://www.linkedin.com/profile)

C/ Alcalde Pedro Alarcón 887 San Miguel Santiago, Chile

Ingeniero Comercial & Gestión de Ventas

Soy un profesional orientado a resultados, con dominio de Inglés intermedio y 10 años de experiencia en el desarrollo de relaciones sostenibles en el campo comercial, destrezas comprobadas de resolución de problemas, pensamiento analítico, curva de aprendizaje rápido y adaptación al cambio. Con impulso y habilidades para sobresalir en la capacidad de capturar mercados rentables.

Competencias Centrales

Análisis de Negocios
Gestión Digital
Liderazgo y relaciones

Admon. Pptos Comerciales
Negociación de Contratos
Educación y Soporte al Cliente

Pensamiento Crítico
Des.Punto de Venta
Gestion de Ventas

Participación de mercado
Planif. Estratégica
Gestión de Cartera

Experiencias y logros

MESSER Chile Ltda.

Ingeniero de Desarrollo Medicinal Diciembre 2018- Diciembre 2019.

- Gestione del presupuesto Comercial e implementación de aplicaciones para gases medicinales en diferentes procesos del sistema Medico-hospitalario de Chile, equivalente al 32% de mercado con volumen estimado a USD 170.000 por mes.
- Lidere el proceso de licitaciones tanto en Mercado Publico como en la CCS para el segmento de gases medicinales, especiales y proyectos de mantención de Estaciones Criogénicas a nivel comercial en 31 establecimientos del sistema, asegurando 32% de dominio de mercado con un volumen superior a 230.000 m3.LOX. En esta responsabilidad concrete 24 licitaciones, se adjudicaron 5 nuevas propuestas es decir, un crecimiento de 21 % en nuevos negocios. Entre ellos, la recuperación de los Hospitales de Chillan y San Carlos. (16.000 m3 adicionales vs AA).
- Desarrollé el segmento de Gases Especiales, aumentando la participación por suministro de helio liquido en Clientes finales, crecimiento a noviembre 2019 del 35% concretando la captación de 11 nuevos resonadores atendidos directamente en todo el territorio nacional

Ejecutivo de Crédito y Cobranza Cuentas Hospitalarias. Febrero – Diciembre 2018

- Implemente Estrategias de recuperación de incobrables en el área pública y privada, asegurando el retorno de CLP.29 MM. (Canales comerciales; empresas, hospitales y clínicas), disminuyendo el 57.4% de la antigüedad Promedio en Entes Públicos (de 210 a 96 días), equivalente a un avance del 15% en entes públicos. (CLP 27MM) (HEC-HSJDD-HFB-HRR)
- Colabore en la administración, control y aplicación de reglas de cobranza (DICOM)

COCA COLA FEMSA de Venezuela, S. A 2010 - Diciembre 2017

Jefe de Ventas Canal Moderno-Tradicional

- Concrete servicio de calidad en un universo de 1871 clientes garantizando la ejecución de mejores prácticas operativas, capitalizando un avance porcentual del índice de Calidad de Ejecución en el punto de venta llevando al equipo a conseguir resultados sobre el 80% de eficiencia a Dic 2017. Vs 63% del MA.
- Cumplí presupuesto y objetivos de venta bajo criterios de ahorro, satisfacción del cliente y aumento en la rentabilidad con ahorro del 5% de Presupuesto de Negociaciones Especiales sobre 40.000 Cf, llegando a capitalizar un objetivo superior a (US). 45000 anuales.
- Impulse el crecimiento de equipos multidisciplinarios por medio de planes de formación y técnicas de coaching en campo.
- Maximice el Segmento B2B en cadenas de Supermercados Nacionales y Distribuidores Autorizados.
- Implemente planes de mercadeo propiciando alianzas estratégicas cruzadas para el crecimiento de mercado.
- Obtuvimos el Reconocimiento como primera Gestión 4Q 2015 y 1Q 2016 demostrando resultados extraordinarios en los índices de productividad de equipos 92%, efectividad de ventas 85%, cobertura de marca 98%, entre otros.