

CURRICULUM VITAE

JULIO CESAR MEDINA

 Julioeru@gmail.com

 +56 9 73242888

 Pasaje 35 Casa Nro. 11447,
El Bosque, Region
Metropolitana - Chile

 RUT 25.659.411-0
13-02-1993
Venezolano – Residencia Definitiva

QUIÉN SOY

Soy un Joven sencillo y Honesto, apasionado por cumplir sus metas con constante capacitación autodidacta en temas de bienestar y tecnología, así como un alto sentido del respeto y la ética.

PROGRAMAS/ HABILIDADES

Word	★ ★ ★ ★ ★
Excel	★ ★ ★ ★ ★
PowerPoint	★ ★ ★ ★ ★
Desarrollo Web	★ ★ ★ ★ ★
Manejo de PC.	★ ★ ★ ★ ★

IDIOMAS Y DESTRESAS

-)} Español Natal
-)} Portugués Medio
-)} Proactivo
-)} Trabajo bajo presión
-)} Fácil creación de relaciones interpersonales

EXPERIENCIA PROFESIONAL

De 01/11/2012
31/12/2013
(Valencia-Venezuela)

McDonald's
Coordinador de Área
Tareas realizadas:
Manejo de personal, garantizar el correcto proceso de operación en cocina o en caja según área asignada en la semana, manejar el inventario y supervisar el correcto uso de los suministros por parte de los operadores.

De 01/02/2014
05/09/2016
(Valencia-Venezuela)

Micro Emprendedor/Comerciante
Dueño/Socio
Tareas realizadas:
Comprar Mercancía a proveedores, gestionar empleados, capacitar al personal en venta, supervisar inventario, flujo de caja, pagar nomina, mantener al día los permisos correspondientes, explorar nuevas oportunidades de negocios

De 20/03/2017
14/12/2018
(Santiago-Chile)

Restaurante Chilenazo Santiago Garzón
Tareas realizadas:
Atención a los comensales, cumplir con las normas de higiene y los estándares de salud, realizar venta sugerida, garantizar el protocolo correspondiente durante el servicio, manejo del sistema audio visual del local, así como participar en el aseo de las instalaciones, manejar la logística de reservas superiores a las 2 docenas de personas

De 13/05/2019
07/12/2019
(Santiago-Chile)

TEMBICI / Bike Santiago
Supervisor Ventas
Tareas realizadas:
Supervisar Vendedores en terreno, control de asistencia, manejo del inventario y gestionar ordenes de pedidos, elaboración de horarios, manejo de sistema, base de datos y resolver problemas en operaciones de ventas, así como auditoria de las mismas, proponer estrategias de ventas y motivar al cumplimiento de metas.

EDUCACIÓN FORMAL

Año 2010
Valencia-Vzla.

Título: Educación Media en Ciencias
L.N.B Martin J. Sanabria