

JENYLDA GARCÍA
(56 9) 46147122
jenylدا.vera@gmail.com
Rut: 25.447.508-4 (Visa Residente definitiva)

Resumen Profesional

Ingeniero Industrial de la Universidad Nacional Experimental de Guayana con más de 10 años de experiencia en empresas de los rubros de ,ASESORÍA SEGURIDAD INDUSTRIAL, METALMECÁNICO y COMERCIAL. Se ha desempeñado principalmente en las áreas GESTIÓN EMPRESARIAL.. Con conocimientos en Planificación y Dirección de Proyectos, Desarrollo de mercado y negociación con proveedores, Definición, medición y seguimiento de los Kpis asociados al cumplimiento de metas y mejoras. . Capacidad analítica, innovación, toma de decisiones y trabajo en equipo, altamente desarrolladas.

Antecedentes Laborales

SWEDMAQ S.A

Marzo 2018 – Agosto 2021

Jefe de Sucursal y Ventas

- Supervisar funciones del equipo de trabajo con el objetivo de lograr el correcto funcionamiento del local, asegurando la entrega de productos.
- Verificar, controlar y registrar el inventario del local, con el fin de asegurar el stock necesario.
- Gestión y control de procesos de ventas, facturación y carga en sistema.
- Controlar y monitorear sucursal, estableciendo las estrategias de mejora continua.
- Establecimiento de estrategias para contribuir en el desempeño del equipo comercial asegurando el cumplimiento de metas. Validar, controlar y apoyar la gestión y programación de visitas a clientes.
- Identificar oportunidades de mercado y diseñar planes de acción para maximizar el alcance de nuestras propuestas y productos en el mercado.
- Desarrollar nuevas propuestas comerciales para la promoción de los productos y servicios de la empresa, acorde a los objetivos de los clientes

Logro:

- Desarrollo y optimización de los procesos administrativos y operativos en la Gestión de Clientes.

SWEDMAQ S.A

Marzo 2017 – Marzo 2018

Ejecutiva de Ventas

- Búsqueda activa de nuevas oportunidades de venta en colaboración con los equipos de marketing.
- Gestión administrativa de las tareas derivadas de la cartera de clientes y actividades de venta.(Realizar Cotizaciones, Ordenes de Compra, Facturación y Notas de Crédito)
- Asesoramiento personalizado a clientes, gestión de reclamaciones y análisis de devoluciones.
- Preparación de reuniones con posibles clientes y escucha activa de sus necesidades.
- Gestión de cobros, tramitación de pagos y elaboración de presupuestos.

- Realización de estudios de mercado para identificar posibilidades de venta y captación de nuevos clientes.

Logro:

- Definición e implementación de Estrategias para la recuperación de Clientes Inactivos

Serv. de Adm. de Riesgos Comerciales e Industriales Diciembre 2012 – Junio 2016
Ingeniero Industrial

- Planificar Proyectos, tomando en cuenta la evaluación, reportes, control, gestión de adquisición de materiales, equipos y servicios..
- Elaborar propuestas de condiciones y acuerdos para lograr cierres de negocios con clientes y proveedores.
- Desarrollar y gestionar estrategias y procesos de planeación para el control de los inventarios.
- Elaborar reportes semanales y presentaciones mensuales con los indicadores más relevantes de los proyectos.
- Proponer y evaluar la mejora de los procesos a través de distintos métodos de mejora continua.
- Aplicar las evaluaciones de desempeño por competencias del personal a cargo y darle retroalimentación de las mismas a la gerencia.

Antecedentes Académicos

Ingeniero Industrial

2008-2012

UNEG, Puerto Ordaz Venezuela

Cursos y Seminarios

GESTIÓN DE ALMACENES Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN	2021
GESTIÓN DE OPERACIONES: COMO OPTIMIZAR EL ESPACIO EN BODEGA	2022
SUPERVISIÓN DE OPERACIONES LOGÍSTICAS	2022

Información Adicional

Idiomas: Inglés oral y escrito, nivel (básico)

Software MS Office, nivel intermedio.
Laudus, nivel intermedio

