

# Oscar Armando Ramírez Morett

Argomedo 320 - Santiago Centro

+56 932 28 78 41

ramirezmorett@gmail.com

## Propuesta de Valor

Profesional con más de 10 años de experiencia en ventas, atención al cliente, logística operativa y apoyo administrativo. A lo largo de mi trayectoria he aprendido a trabajar con empatía, responsabilidad y enfoque en soluciones, siempre buscando entregar una buena experiencia al cliente y cumplir con los objetivos del equipo.

Me destaco por ser una persona comprometida, adaptable y orientada a resultados. Tengo manejo práctico de herramientas digitales, sistemas ERP y plataformas POS, lo que me permite desenvolverse con eficiencia en procesos comerciales y operativos.

Disfruto trabajar en equipo, aportar ideas para mejorar y mantener una actitud proactiva en el día a día. Creo en el valor de hacer bien las cosas, con respeto, orden y disposición a seguir aprendiendo.

## Experiencia Profesional

### LION BIKE BOX SPA

#### **Cargo: Vendedor – Asesor Comercial**

Diciembre 2023 – Abril 2025

- Realicé ventas y asesoramiento comercial especializado en productos de triatlón (natación, ciclismo y carrera), logrando un aumento del 25% en ventas trimestrales respecto al periodo anterior.
- Incrementé la conversión de consultas a ventas en un 30% mediante asesorías técnicas personalizadas, mejorando la adecuación del producto a las necesidades y nivel de cada cliente.
- Promoví el conocimiento técnico de los productos a través de capacitaciones express en tienda, elevando la satisfacción del cliente (CSAT) a 92% aproximadamente y el NPS a 75 puntos.
- Implementé mejoras en el proceso de preventa y seguimiento postventa, lo que contribuyó a una tasa de recompra del 40% entre los clientes recurrentes.

### GALANZ Group Chile

#### **Cargo: Visual Merchandiser**

Mayo 2022 - Julio 2023

- Diseñé y presenté exhibiciones de productos que aumentaron la atracción visual y generaron un incremento estimado del 15% en tráfico hacia zonas destacadas del punto de venta.
- Colaboré en campañas de marketing y estrategias comerciales que contribuyeron a un aumento del 10% en ventas de productos promocionados, según reportes internos.
- Mejoré la experiencia de compra implementando principios de merchandising visual estratégico, lo que ayudó a reducir consultas frecuentes en un 20%, facilitando decisiones de compra más rápidas por parte del cliente.

### IBERDROLA Chile

#### **Cargo: Teleoperador**

Diciembre 2021 - Marzo 2022

- Atendí un promedio de 80 llamadas diarias, resolviendo consultas técnicas y comerciales con un índice de satisfacción del cliente superior al 90%, según encuestas post-atención.
- Reduje tiempos de llamada, gracias al uso eficiente de guiones y escucha activa.
- Resolví un alto porcentaje de casos en el primer contacto evitando derivaciones innecesarias.

### CENTRO DE DISTRIBUCIÓN LA POLAR (actualmente abc S.A.)

#### **Cargo: Gestor de Proveedores**

Septiembre 2021 - Noviembre 2021

- Apoyé la gestión y coordinación de proveedores en el área de logística.
- Contribuí activamente a optimizar procesos logísticos clave para operaciones eficientes de la empresa.

## **FERRETERÍA LAGO LTDA – CHILEMAT**

### **Cargo: Vendedor**

Junio 2020 - Mayo 2021

- Aumenté las ventas personales en aproximadamente un 20% mensual, a través de una atención cercana y asesoramiento técnico en productos ferreteros.
- Fomenté relaciones de fidelización, logrando que al menos 3 de cada 5 clientes atendidos volvieran por nuevas compras en un plazo de semanas.
- Alcancé altos niveles de satisfacción y recomendaciones boca a boca, incrementando el flujo de clientes recurrentes en tienda.

## **CENTRO VASCO**

### **Cargo: Supervisor de Instalaciones**

Septiembre 2017 - Mayo 2020

- Coordiné y supervisé equipos de trabajo y cumplimiento de estándares operativos.
- Aseguré el funcionamiento eficaz de las instalaciones siguiendo las normas de seguridad establecidas.

### **Formación académica:**

#### **TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN COMERCIO EXTERIOR**

Instituto Universitario de la Frontera (I.U.FRONT). año 2.000 – San Cristóbal - Venezuela.

### **Habilidades Técnicas:**

#### **Herramientas de oficina:**

- Microsoft Office, M365 Copilot (Word, PowerPoint, Publisher), entornos Windows.

#### **Sistemas:**

- Tivendo (POS) – De Fontana (ERP)

#### **IA y tecnología:**

- ChatGPT, API ChatBot, Bard ChatBot, Bing ChatBot, Ideogram, Luzia ChatBot, Monica IA ChatBot, Microsoft Copilot.

#### **Marketing digital:**

- CapCut, Canva, Motionleap, Sketchbook, Paint Shop Pro, SeaArt.
- Gestión de redes sociales (publicación, interacción, analítica básica).
- Manejo de correos electrónicos (plataformas como Gmail, Outlook, Telegram, etc.)

#### **Navegadores web:**

- Google Chrome, Mozilla Firefox, Internet Explorer, Bing.

### **Habilidades Blandas:**

#### **Pensamiento y resolución**

Pensamiento crítico • Capacidad de análisis • Toma de decisiones • Resolución de problemas • Iniciativa.

#### **Comunicación y relaciones**

Comunicación efectiva • Liderazgo • Trabajo en equipo • Escucha activa • Negociación.

#### **Organización y eficiencia**

Gestión del tiempo • Planeamiento • Organización • Orden • Productividad.

#### **Actitud y adaptación**

Orientación a resultados • Proactividad • Adaptabilidad • Flexibilidad • Compromiso • Responsabilidad • Dinamismo • Curiosidad.