

Información de contacto

Email

juancabral69@gmail.com

Dirección

Calle Lateral, Residencial
Torre VIII, Apt. 2B, Altos de
Arroyo Hondo. Santo
Domingo, DN.

Teléfono

(829) 285-2295 / (809) 792-
2129

Fecha de nacimiento

28 Mar, 1988

Nacionalidad

Dominicana

Habilidades

Liderazgo
Manejo de personal
Resolución de Conflictos
Servicio al Cliente
Marketing
Trabajo en equipo
Análisis de Estados
Financieros
Presupuestos
Atención al cliente
Toma de decisiones
Negociación

Idiomas

Inglés

Advanced

Juan Salvador Cabral Ferreras

MBA, Lic. en Mercadotécnica

Formar parte de un equipo profesional, en el que los logros y éxitos de cada uno sean reconocidos en un ambiente de trabajo óptimo y agradable donde pueda aplicar los conocimientos adquiridos durante mi experiencia laboral y formación profesional.



Experiencia

Santo Domingo
Abr 2019 - Sep 2020

Coordinador de Trade Marketing

Doctores Mallen Guerra

Elaborar, dirigir y controlar planes de acción que permitan dinamizar las marcas en el punto de ventas garantizando el correcto manejo de los productos en el Trade.

Responsabilidades:

- Monitorear presupuesto de ventas.
- Supervisión equipo de punto de ventas.
- Negociación y contratación de nuevos espacios.
- Manejo y reportes de rentabilidad en promociones de PDV.
- Monitoreo de vencimientos y rotación del inventario.
- Elaborar Ofertas que ayuden a cumplimiento de los objetivos.
- Crear estrategias de mercado para contrarrestar acciones de la competencia.
- Administración de las listas de precios del portafolio.
- Seguimiento al cumplimiento de los planogramas en los puntos.

Santo Domingo, Republica
Dominicana
Oct 2018 - Abr 2019

Gerente de Sucursal

Grupo Ramos

- Administrar las operaciones de la sucursal garantizando el fiel cumplimiento de los KPI establecidos por el Grupo.
- Supervisión y delegación de tareas en un equipo de 26 personas.
- Administración de recursos y presupuesto de la sucursal.
- Generar e implantar estrategias que garanticen el buen funcionamiento de la sucursal y aporten a los objetivos del grupo.
- Mantener alineadas las actividades de las áreas de administración, almacén, caja y planta física para garantizar el correcto funcionamiento de la sucursal.

Santiago, Republica
Dominicana
Ago 2016 - Sep 2018

Gerente de Ventas B2B

Altice Dominicana

- Planificar, dirigir y controlar las operaciones de un equipo de ventas garantizando el cumplimiento del presupuesto de ventas de la zona.
- Proporcionar al equipo de trabajo todas las herramientas necesarias para poder cumplir con sus funciones y mantener un ambiente afable en el equipo.
- Cumplimiento de mis objetivos a corto y largo plazo consistentemente.
- Supervisión y delegación de tareas en un equipo de 12 personas.

Santo Domingo, Republica Dominicana
Abr 2014 - Ago 2016

Ejecutivo Sr. de Ventas B2B

Altice Dominicana

- Proveer a clientes de negocios soluciones integrales deservicios de telecomunicaciones ofertándoles servicios fijos y móviles de acuerdo a la necesidad del cliente. Estas soluciones incluían servicios fijos y móviles especializados para clientes de negocios.
- Supervisar ejecutivos de venta de Dealers y Franquicias, facilitándoles los recursos necesarios para lograr ventas en el segmento B2B y garantizando la calidad de las ventas y el cumplimiento de los lineamientos éticos establecidos por Altice frente a sus clientes.
- Mantener los clientes satisfechos brindándole asistencia oportuna en todas las situaciones que se le puedan presentar en el uso de sus servicios garantizando que siempre puedan contar con un trato personalizado dentro de la empresa.

Educación

Santo Domingo
2020 - 2022

MBA (Master in Business Administration)

Barna Management School

- El Master en Administración de Empresas (MBA) propone conocimientos de diferentes áreas como por ejemplo: contabilidad, marketing, economía, finanzas, gestión estratégica de empresas, entre muchas otras.
- La finalidad u objetivo del Master en Administración de Empresas, tal como lo indica su nombre, es desarrollar en los individuos capacidad o habilidad directiva para gestionar o dirigir una empresa, bien sea propia, familiar, pública o privada.

Santo Domingo, Republica Dominicana.
2010 - 2014

Licenciatura en Mercadotecnia

Universidad APEC

- La licenciatura en Mercadotecnia aporta todos los conocimientos necesarios para gerenciar en una empresa el área de negocios en cualquiera de sus vertientes, ya sea ventas, servicio al cliente, mercadeo, distribución, productos, manejo de personal, desarrollo de productos y todas las demás funciones del área comercial de la empresa.

Sando Domingo, D. N.
- 2013

Trade Marketing

Caracas Consulting Group

- El Trade Marketing se encarga de la elaboración de estrategias y planes de acción para transformar los puntos de venta, haciéndolo más atractivo con el fin de mejorar la experiencia del cliente.

Proyectos

CM Car Services.

Empresa dedicada al alquiler de vehículos al sector turístico y empresarial en la República Dominicana.

Al estar a cargo de este proyecto empresarial, he tenido la oportunidad de implementar los conocimientos adquiridos durante el MBA dirigiéndolo desde su concepción hasta la puesta en marcha.

Hoy en día CM Car services es una empresa constituida bajo las leyes de la República Dominicana y se ha mantenido operando con un desempeño estable desde su creación.

Certificados y cursos

- Certificación CBR-01 de la Asociación de Agentes y Empresas Inmobiliarias.
 - Agente Inmobiliario Certificado.
 - Liderazgo en Tiempos de Crisis, INTRAS
 - Ética y Responsabilidad Social como factores de éxito en las empresas Universidad (APEC)
 - Del talento al capital humano. Universidad (APEC)
 - Fomento del emprendedurismo en las empresas Universidad (APEC)
-

Referencias

“ Raisa Berges
Gerente de División
Dres. Mallen Guerra
(809) 991-8284

“ Ramón Elías Díaz
Gerente de Ventas de Negocios
Altice Dominicana
(829) 723-9009

“ Kismet Madera
Directora de Ventas B2B.
Altice Dominicana
(829) 884-1929
