

Javier Carranza

Mercadotecnia, Ventas y
Experiencia del Cliente



[linkedin.com/in/jacarzat](https://www.linkedin.com/in/jacarzat)

jacarzat@gmail.com

33 150 30434

Guadalajara, Jalisco

Acerca de mí

Soy una persona automotivada, entusiasta y confiable, con el impulso necesario para llevar las cosas hasta el final. Tengo claro que para el éxito de una empresa o proyecto es fundamental la detección de necesidades del cliente final para el cumplimiento de objetivos de la organización. Cuento con más de 12 años de experiencia en áreas comerciales, marketing y experiencia del cliente. Disfruto aprender y superar retos y tengo un interés genuino en mi desarrollo profesional y personal dentro de una empresa.

Experiencia Laboral

Corpay

Ejecutivo de Cuenta

2024 - Actual

- Prospección de empresas.
- Promoción y venta de monederos electrónicos (combustible y despensa).
- Onboarding de la plataforma a clientes nuevos.
- Atención a clientes.
- Seguimiento de post-venta.
- Codificación de actividades en Salesforce.

Tecnológico de Monterrey

Asesor de Ventas Educativas y Experiencia del Cliente

2017 - 2022

- Identificación de las necesidades del cliente para la implementación de proyectos educativos.
- Creación de vínculos empresariales para la implementación de planes de desarrollo.
- Mapeo de procesos comerciales y de experiencia del cliente.
- Realizar actividades correspondientes para la generación de demanda. (llamadas, citas, presentaciones, correos, eventos).
- Sentar bases con el cliente siendo el primer contacto para afianzar una relación a largo plazo.
- Implementación de Estrategias Comerciales.
- Seguimiento puntual a leads asignados por medio de Salesforce.

Universidad del Valle de México - UVM

Asesor de Ventas Educativas y Experiencia del Cliente

2014 - 2017

- Implementación de Estrategias Comerciales.
- Desarrollo de Comunicación Efectiva de Productos y Servicios.
- Control y Seguimiento de bases de datos.
- Asesoría Académica Integral.
- Generación y seguimiento de reportes.
- Manejo de Avanzado de Salesforce.
- Generación de vínculos empresariales.
- Seguimiento puntual de leads asignados.

Telefónica Movistar - Telecomunicaciones

Relaciones Públicas | Asesoría Personalizada a Clientes de Alto Valor

2011 - 2013

- Desarrollo de vínculos cliente/empresa.
- Generación de propuestas comerciales.
- Monitoreo del comportamiento de compra del cliente.
- Asesoría integral en soluciones de telecomunicaciones.
- Venta directa a clientes empresariales.
- Integración de documentos para expedientes.
- Seguimiento a cartera de clientes.

Experiencia Laboral

Möller Consultores

Jefe de Mercadotecnia y Promoción

2009 - 2011

- Generación de vínculos empresariales.
- Promoción del portafolio de servicios de la firma.
- Análisis consultivo de Clientes.
- Desarrollo y coordinación del plan de mercadotecnia.
- Elaboración del plan comercial.
- Organización de eventos empresariales.
- Mantenimiento de la imagen corporativa y pagina web.
- Análisis de métricas de resultados.
- Desarrollo de proveedores.
- Prospección de mercado.

Formación Académica

Licenciado en Mercadotecnia

(Universidad de la Salle)

Diplomados y Seminarios

- Diplomado en Ventas de Alto Impacto (Tecnológico de Monterrey)
- Seminario Diseñando Experiencias de Servicio WOW (Tecnológico de Monterrey)

Habilidades Relevantes

- Desarrollo de relaciones comerciales.
- Comunicación efectiva.
- Diseño de soluciones con enfoque al cliente.
- Altamente organizado.

SOFTWARE Microsoft Office Avanzado

CRM Salesforce Avanzado

IDIOMA Inglés: Intermedio

OTROS Pasaporte y Visa Vigentes