

Cesáreo Iván Gómez Fuentes



Datos personales



Cesáreo Iván Gómez Fuentes



cesareosk@gmail.com



3330610331



Navío 5045 Torre Cedro int 401
45080 Zapopan

Competencias

Ventas	●●●●●
Prospección de clientes	●●●●●
Trabajo en equipo	●●●●●
Soluciones personalizadas	●●●●●

Formación

Preparatoria

Preparatoria Oficial de León

1988 - 1991

Experiencia

Consultor de Ventas Empresariales

feb 2008 - presente

AT & T Comunicaciones Digitales SA, Guadalajara, Jal.

- -Desarrollar relaciones estratégicas con clientes clave, identificando oportunidades para ofrecer soluciones personalizadas que incrementen las ventas.
- -Colaborar con diferentes departamentos para garantizar una atención al cliente de alta calidad, optimizando los procesos de ventas y post-venta.
- -Asistir a ferias y convenciones del sector empresarial para potenciar la visibilidad de la marca y atraer nuevos clientes.
- -Prospectar a consumidores en telecomunicación, dispositivos de rastreo, Apps empresariales, etc., enfocándome en identificar necesidades empresariales y ofrecer soluciones efectivas.

Coordinador de eventos y activaciones

nov 2006 - feb 2008

Grandes Ideas, Guadalajara, Jal.

Implementé activaciones de marca en locaciones clave, garantizando el cumplimiento de los objetivos comerciales establecidos.

- Supervisé el montaje y desmontaje de eventos, asegurando que se mantuvieran estándares de calidad y atención al cliente
- Capacité al equipo de ventas sobre técnicas efectivas de interacción con clientes durante eventos, elevando la satisfacción y la conversión.

Ejecutivo prospección en el área Autovending

jul 2005 - feb 2008

Bimbo de Occidente, Guadalajara, Jal

- Establecí relaciones comerciales con propietarios de negocios y administradores de instalaciones, garantizando ubicaciones estratégicas para máquinas de autovending.
- Identifiqué y analicé oportunidades de negocio en el sector de autovending, generando estrategias de prospección efectivas.

Producción de Marcos y Molduras

nov 1996 - ago 2005

Marcos y Molduras San Juan, Leon, Gto.

- Desarrollé estrategias de venta específicas para marcos y molduras, aumentando la captación de clientes en el sector de decoración.
- Implementé un sistema de seguimiento de ventas que optimizó la gestión de clientes en el área de molduras y decoración.
- Analicé las tendencias del mercado de decoración, adaptando la oferta de productos de marcos y molduras a las demandas del cliente.

Softwares

- Salesforce
- CRM
- Paquete Office

Cursos

Programación Neurolingüística

feb 2017

Fundamentos de las Ventas

abr 2022

Manejo de Objeciones

ago 2022