



## FORMACIÓN ACADÉMICA

- Liceo Nro 15 Ibiray. Cuarto año culminado. Año 2001, Montevideo.

## EXPERIENCIA LABORAL

### CESAR ADOLFO CASARETTO S.A.

Desde mayo 2015 hasta la actualidad.

#### VENDEDOR DE PLAZA. Tareas realizadas:

- Identificación y búsqueda de nuevos clientes potenciales en el sector industrial mediante visitas, llamadas y marketing digital.
- Gestión de consultas, dudas y necesidades de los clientes, brindando soluciones oportunas y un servicio personalizado.
- Orientación a los clientes sobre las características, especificaciones y aplicaciones de productos industriales, recomendando soluciones adaptadas a sus necesidades.
- Recepción, seguimiento y control de pedidos, coordinando con el área logística para asegurar la entrega puntual.
- Supervisión y seguimiento de los pagos de los clientes.
- Promoción activa de productos, novedades y ofertas especiales, utilizando técnicas de ventas efectivas para aumentar las oportunidades de negocio.
- Seguimiento a clientes después de la venta, resolviendo incidencias, gestionando garantías y asegurando que los productos cumplan con las expectativas del cliente.
- Gestión de solicitudes especiales de los clientes, como productos personalizados o entregas urgentes.
- Creación de propuestas comerciales, incluyendo precios, condiciones y plazos de entrega, adaptadas a las necesidades del cliente y buscando optimizar las ventas.
- Realización de visitas periódicas a clientes actuales y potenciales.

### DRAYSER LTDA.

Desde mayo 2008 hasta mayo 2015.

#### VENDEDOR. Tareas realizadas:

- Gestión de cartera de clientes en el sector industrial, principalmente en la venta de herramientas, equipos y materiales para la construcción, mantenimiento y fabricación.
- Identificación y prospección de nuevos clientes mediante visitas regulares a fábricas, talleres y empresas de construcción.
- Elaboración de cotizaciones y presupuestos detallados según las necesidades del cliente y las características de los productos.
- Asesoramiento técnico sobre el uso adecuado de productos industriales, incluyendo equipos de protección, maquinaria y herramientas especializadas.
- Negociación de condiciones comerciales, precios, descuentos y plazos de pago.
- Cumplimiento de metas de ventas mensuales, con un incremento de [X]% en ventas anuales durante mi gestión.
- Coordinación con el departamento de logística y almacén para asegurar entregas oportunas y el seguimiento postventa.

## MARTIN NION

## INFORMACIÓN PERSONAL

C.I.: 3.377.067-6

**Fecha y lugar de nacimiento:**  
07/11/1982, Montevideo.

**Domicilio:** Libertad – San José.  
Uruguay.

**Tel.:** (+598) 99416852

**E-mail:** nionmartin@gmail.com

## HABILIDADES

- Negociación
- Atención al cliente
- Comunicación efectiva
- Resolución de problemas
- Conocimiento técnico

## CURSOS

- Ventas y Marketing.  
Asociación de Dirigentes de  
Marketing del Uruguay.  
Octubre, 2011

## OTROS DATOS

- Libreta de conducir categoría C.

## REFERENCIAS LABORALES

- Pablo Gioscio, Vendedor. Drayser Ltda. Tel.: (+598) 99172575
- Marcelo Dreyer, Vendedor. Drayser Ltda. Tel: (+598) 99575724
- Eduardo Sequeira, RRHH. César Adolfo Casaretto S.A. Tel.: (+598) 91412667