

ALEXANDER CHAINE

-Representante de Ventas -
-Ejecutivo Comercial de Ventas y Negocios -



+598 97 374 997

comercialchaine@gmail.com

Pocitos - Montevideo.

Cat.A + vehículo

Experiencia en responsabilidades vinculadas a la gestión de procesos comerciales para empresas de diversos sectores. Me caracterizo por mis capacidades para la comunicación efectiva, resolución de conflictos, adaptabilidad, proactividad y motivación para la gestión comercial empresarial.

Representante de ventas con más de 10 años de experiencia , Grandes habilidades de negociación y agrado por el trabajo en equipo. Con un historial comprobable de exceder objetivos e incrementar el volumen de ventas.

FORMACIÓN ACADÉMICA

TECNICATURA EN GESTIÓN COMERCIAL Y VENTAS

Universidad ORT Uruguay - 2020

IDIOMAS - LENGUAS

- Inglés: Nivel Avanzado (B2 First Certificate University of Cambridge)
- Portugués: Nivel Avanzado - Nativo.

HERRAMIENTAS

- Microsoft Office: Avanzado, Excel, Word, PowerPoint, Outlook.
- SAP
- PSIG
- Diferentes tipos de CRM
- Adobe: Photoshop, Illustrator
- Diferentes herramientas tecnológicas para hacer Marketing Digital como Trello, Canva Business, Marketing HUB
- Aprendizaje de distintos programas de Inteligencia Artificial

REFERENCIAS LABORALES

- Grupo Santa Rosa Motors
Jefe de de Nissan sucursal calle Miguel Barreiro
Sr. Federico García. Cel: 098615387
- Enjoy Real Estate
Directora Inmobiliaria
Sra. Nathali Guerrero. Cel: 095.101.022
- LACE S.R.L. - Laboratorio Rivero
Encargado de Equipo Visitador Médico sucursal calle Paysandú
Téc. Oscar Alcides. Cel: 099.640.541

EXPERIENCIAS LABORALES

GRUPO SANTA ROSA - automotora renault (2024 Abril/Junio)

VENDEDOR SENIOR

- Gestión de Relación con el Cliente
- Prospección y Captación de Potenciales Clientes
- Asesoramiento Personalizado
- Negociación de Ventas
- Servicio Post-Venta
- Gestión de Inventario
- Coordinación de Test Drive
- Tramites de préstamos automotrices
- Preparación de Documentación necesaria para completar la transacción de la venta, incluyendo contratos de venta, financiamiento y seguros
- Gestión de Cartera de Clientes
- Análisis de Mercado y Competencia
- Recompensas por Alto índice de Ventas Anuales

Enjoy Real Estate mayo 2019 Abril 2022 AGENTE INMOBILIARIO

- Funciones administrativas
- Gestión de planes de marketing para los inmuebles en cartera
- Captación y Evaluación de Propiedades
- Intermediación en Negociaciones entre compradores y vendedores o arrendadores y arrendatarios, buscando siempre obtener las mejores condiciones para ambas partes
- Gestión de Visitas
- Asesoramiento Legal y Financiero
- Cierre de Operaciones
- Atención Post - Venta/Alquiler
- Desarrollo de Relaciones Comerciales
- Analista de Mercado

REPRESENTANTE DE VENTAS FARMACÉUTICAS / LACE S.R.L. - LABORATORIO RIVERO (Junio2014-Setiembre2016)

- Promoción de Productos Farmacéuticos
- Visitas médicas
- Capacitación de Personal de Farmacias y otros puntos de Venta sobre los productos del laboratorio
- Gestión de Cuentas Clave
- Captación de Clientes
- Negociación, Planificación y Estrategias de Ventas
- Organización de Eventos Médicos
- Seguimiento Post-Venta
- Análisis de Competencia