



Juan Carlos Artunduaga

Cómo un profesional altamente capacitado en tecnología de software y sistemas de información, tengo una amplia experiencia en marketing, ventas y Trade marketing con más de 4 años de experiencia. Con mis habilidades en manejo de software y ventas consultivas, así como mi conocimiento en CRM como Hubspot y Salesforce, soy un aliado valioso para cualquier equipo comercial. Además, mi habilidad para manejar equipos, establecer KPI y aplicar inteligencia emocional me permite llevar a cabo proyectos exitosamente. Estoy buscando una oportunidad en un rol comercial o administrativo donde pueda aplicar mis habilidades y experiencia.

CONTACTO

✉ jcaj1986@outlook.com

☎ Cel: 3015750312

📍 Sabaneta, Antioquia.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Tecnología en desarrollo de software en Universidad pascual bravo
- Técnico en sistemas de información en Cesde

OTROS CONOCIMIENTOS Y CURSOS

- Fundamentos de Marketing Digital.
- Certificación Software Crm Hubspot
- Curador de datos.
- Finder.
- Analista de optimización en motores de búsqueda SEO.
- Master en redes sociales.
- Estrategia comercial.
- Excel para analista de datos.
- Introducción al marketing digital.
- Técnicas de persuasión para marketing.
- Inteligencia emocional

EXPERIENCIA LABORAL

Desarrollador de negocios KAM

Empresa Grupo Bits, Octubre 2022 - Actualmente

- Responsable de crear, diseñar y direccionar estrategias de marketing de rápido impacto en pro de conseguir nuevos prospectos.
- Escuchar, indagar guiar al prospecto en la toma de decisión y cierre de compra.
- Estratega en detectar y conocer nichos de mercado y nuevos perfiles de Buyer empresa.
- Perfilar y prospectar los leads desde los diferentes canales que dispone la empresa.
- manejo del CRM Hubspot.
- Manejo de prospección en Identificar mejoras del marketing con los clientes y prospectos en búsqueda de aumento de valor y posicionamiento de marca.
- Ampliar constantemente la red de contactos y posicionamiento de la marca generando una influencia en ganar cuota de mercado.
- Estar en continua respuesta a los diferentes canales de comunicación tal como teléfono, email, chat en los sitios web, chat de LinkedIn y canales que dispone la empresa para el contacto con prospectos y clientes.
- Búsqueda de clientes en frío y captación de prospectos de calidad según parámetros definidos por la empresa.
- Realizar seguimiento al estado y paso a seguir de las oportunidades de negocio abiertas en curso.
- Up selling y cross selling.
- Elaborar informes de gestión semanal y labores de seguimiento diario.
- venta consultiva y B2B



Juan Carlos Artunduaga

CONTACTO

✉ jcaj1986@gmail.com

☎ Cel: 3015750312

📍 Sabaneta, Antioquia.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Tecnología en desarrollo de software en Universidad pascual bravo
- Técnico en sistemas de información en Cesde
- Bachillerato en Marco Fidel Suarez

OTROS CONOCIMIENTOS Y CURSOS

- Fundamentos de Marketing Digital.
- Curador de datos.
- Finder.
- Analista de optimización en motores de búsqueda SEO.
- Master en redes sociales.
- CRM hubspot y SalesManager.
- Estrategia comercial.
- Excel para analista de datos.
- Introducción al marketing digital.
- Técnicas de persuasión para marketing.
- Inteligencia emocional

EXPERIENCIA LABORAL

Ejecutivo Comercial

Empresa Wican, Enero 2022 - Octubre 2022

- Buscar oportunidades de marketing por Internet y a través de las redes sociales.
- Mantener y actualizar las bases de datos de los clientes con experiencia en sistemas CRM
- Creación y seguimiento de cotizaciones.
- Presentación de propuestas a clientes B2b.
- Ventas consultivas
- Hacer un seguimiento de las actividades de la competencia.

Desarrollador Comercial

Empresa Réditos Empresariales, Agosto 2018 - noviembre 2021

- Retener y fidelizar la fuerza de ventas, a través del acompañamiento permanente.
- Incrementar las ventas de las ruta asignadas.
- Acompañar con frecuencia la fuerza de ventas asignada.
- Gestionar oportunamente con los clientes el pago de las carteras por recaudo de efectivo vencidos.
- Mantener informado y actualizada la fuerza de ventas (comercios, asesoras y comisionistas); en producto, promoción, comisiones, TRADE y demás actividades.

Trade Marketing

Tecno Mobile, Octubre 2016 - Abril 2018

- Negociación de espacios para la marca
- Crear estrategias para lograr los objetivos de la marca.
- Gestión de nuevos clientes.
- Capacitación a mayoristas y fuerza de ventas.
- Actualización y elaboración de bases de datos.
- Investigación de mercado.