



Jose Lopez Reyes

PREVENTISTA

CONTACTO



2203723735



joselopezreyes499@gmail.com

EDUCACIÓN

- Secundaria
Secundaria abierta para el obrero

HABILIDADES BLANDAS

- Liderazgo
- Comunicación asertiva
- Trabajo en Equipo
- Resolución de problemas
- Creatividad
- Adaptabilidad

CURSOS

- Conduccion segura
- Tecnicas de ventas
- comunicacion efectiva

EXPERIENCIA LABORAL

● GRUPO DISTRIBUROL-PEDIGREE 2011-2014

- Responsable de la distribución y venta directa de productos en ruta asignada. Encargado de conducir vehículos de reparto, realizar visitas a clientes, gestionar inventario en unidad móvil y asegurar el cumplimiento de metas de ventas. Excelente atención al cliente, manejo de efectivo, elaboración de reportes y seguimiento de pedidos. Experiencia en rutas locales y foráneas, con enfoque en fidelización de clientes y promoción de productos; donde lleve a cabo las siguientes habilidades clave:
- Conducción segura y eficiente
- Atención al cliente y cierre de ventas
- Control de inventario móvil
- Cobranza y manejo de efectivo
- Conocimiento de rutas y logística local
- Vendedor al detalle

● Grupo GUNA 2014-2017

- Encargado de la venta directa de productos al consumidor final en puntos de venta o rutas de mercado. Responsable de ofrecer atención personalizada, promover productos, surtir anaqueles, gestionar pedidos y asegurar una excelente presentación de productos. Cumplimiento de metas de ventas diarias y trabajo en campo en este lleve a cabo las siguientes actividades
- Negociación y cierre de ventas
- Servicio al cliente
- Reporte de ventas y devoluciones
- Surtido y acomodo de mercancía

● SABORMEX 2017-2020

- Vendedor Preventista donde fui responsable de visitar clientes establecidos y potenciales para tomar pedidos de productos, asegurar una correcta exhibición en puntos de venta y fortalecer la relación comercial. Encargado de cumplir rutas asignadas, gestionar pedidos mediante dispositivos móviles, implementar estrategias de ventas y asegurar el cumplimiento de metas. Trabajo 100% en campo con enfoque en cobertura, rotación de producto y captación de nuevos clientes en este puede realizar las siguientes actividades:
- Toma de pedidos y gestión de cartera de clientes
- Planificación de ruta y cobertura de zona
- Negociación y seguimiento de ventas
- Dominio de herramientas móviles