**JORGE RAMOS**

(+511)-9557-8561

jramos@email.com

*Profesional en ventas con más de 10 años de experiencia, especializado en el desarrollo de estrategias comerciales innovadoras y en la gestión de relaciones con clientes. Experto en liderar equipos hacia el logro de objetivos de ventas ambiciosos, con un enfoque en la satisfacción del cliente y en el incremento de la rentabilidad de la empresa.*

# EXPERIENCIA LABORAL

**SamZoom, Lima**

*Plataforma de comunicaciones dedicada a conectar equipos globales, con ventas anuales por US$ 40MM.*

Director de Ventas Regionales, setiembre 2015 – a la fecha

* Incrementé las ventas regionales en un 25% en el primer año mediante la implementación de estrategias de marketing dirigidas y personalización de la atención al cliente.
* Desarrollé y ejecuté un programa de capacitación para el equipo de ventas que resultó en un aumento del 40% en la productividad del equipo.
* Negocié y cerré acuerdos con más de 100 nuevos clientes corporativos, expandiendo significativamente la presencia de la empresa en el mercado.

**McRonalds, Lima**

*Corporación internacional de restaurantes de comida rápida con facturación anual de $4M. Opera 250 restaurantes en 5 países.*

Gerente de Desarrollo de Negocios, junio 2008 – agosto 2015

* Orquesté la estrategia de entrada a nuevos mercados, resultando en un incremento del 20% en el volumen de negocios en el primer año.
* Implementé soluciones de CRM para mejorar la gestión de relaciones con clientes, aumentando la retención de clientes en un 15%.
* Lideré las negociaciones de contratos que resultaron en un incremento del 30% en los márgenes de beneficio de los principales productos.

# EXPERIENCIA ACADÉMICA

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA, Lima**

*Licenciatura en Administración de Empresas con especialización en Marketing, mayo 2008*

* Grado honorífico Cum Laude