



DANNY RAFAEL MATOS FIERRO

CURRICULUM VITAE

Fecha de nacimiento: 1/11/1979

Estado civil: Casado

Dirección: Calle Carlyle 122. Piso 3 Departamento
302. La Calera de la Merced. Surquillo.



Lima - Perú



+51 976.707.469



dannymatos@hotmail.com / dannymatos@gmail.com



FORMACIÓN ACADÉMICA

- T.S.U EN ADMINISTRACIÓN. **MENCIÓN: PUBLICIDAD Y MERCADEO.**
Colegio Universitario Prof.
"José Lorenzo Pérez".



CURSOS



Curso avanzado de Windows XP
Y Office XP. (1 año).

- **VARIEDAD DE CONFERENCIA DE PUBLICIDAD Y MERCADEO, TALES COMO: FEVAP, EXPLOSIÓN CREATIVA, FORO DE "EL NACIONAL", ANDA, PREVENTAS, FOROS DE LA REVISTA PRODUCTO, P & M, CURSOS DE IESA, ECOANALITICA FOROS FINANCIEROS.**

- **EXCEL AVANZADO.**

- **EXCEL FINANCIERO.**

- **PROJET. PLANIFICACIÓN INTEGRADAS, SEGUIMIENTO Y MANTENIMIENTO DE PROYECTOS.**



EXPERIENCIA LABORAL

SANAHORIA BIOMARKET

Abril 2018 - Agosto 2019

Cargo: Jefe de Tienda

Actividades desempeñadas: Dirigir y supervisar al personal, planificar, organizar, controlar, ordenar y evaluar las operaciones del comercio y la venta de productos, fijar metas de ventas, dirigir y motivar al personal para lograr dichas metas. Mantener los inventarios al día, verificar que el almacén en donde se conserve la mercancía esté limpio y organizado. Garantizar que la tienda perciba ganancias y que logre mantener satisfechos a sus clientes. Atender los reclamos de los clientes de una manera profesional y eficiente, evaluar los indicadores de ventas. Elaborar informes de ventas semanales, mensuales y trimestrales para garantizar el cumplimiento de los objetivos. Monitorear las preferencias de los clientes y ejecutar planes de acción para atraer nuevos clientes, aplicando técnicas de ventas directas. Planificación de eventos en el local. Trabajar en conjunto con otros departamentos (Ventas, Marketing, Operaciones e Investigación) y Gerentes a los fines de ejecutar las mejores estrategias de mercado. Compartir sus impresiones referentes a las iniciativas de Marketing, tendencias observadas en los clientes y apreciaciones y testimonios sobre los productos. Ingreso de facturas semanales al sistema operativo de la compañía. Manejo de caja chica. Entre otras funciones.

CALZADOS NORDON.

Enero 2014- Marzo 2018

Cargo: Gerente Comercial.

Actividades Desempeñadas: Planificación y proyecciones de venta del calzado (4 regiones), Elaboración Diseño del Calzados (modelista), Análisis ABC, Cross-Docking, Gerencia de la Cadena Logística Integral, Picking, Preparación de pedidos, Rotación de almacén, Unitarización, Cálculo de costos, Forecast de Ventas, Diseño de estructura de Administración de Tiempo de los empleados.

CIRCUITO RADIAL VENFM (100.7 FM).

Enero 2012 - Diciembre 2013

Cargo: Ejecutivo de Ventas.

Actividades Desempeñadas: Recepción de ordenes de transmisiones de una cartera de clientes, manejo de estados de cuentas, contratos; manejo optimo con agencia de publicidad; análisis de ventas Gerencial; manejo de cuentas claves; propuestas de ventas; conciliaciones de cuentas de clientes de la empresa; análisis proyecciones de ventas; manejo cifras porcentuales y estadísticas de ventas; preventa; estudio de competencia. Manejo de estudio de mercado de circuitos radiales.

• **SEMANARIO QUINTO DIA.**

Agosto 2010 - Diciembre 2011

Cargo: Ejecutivo de Ventas.

Actividades Desempeñadas: Proyecciones de ventas. Planificación y ejecución de estrategias de comercialización, supervisión y gerencia de la fuerza de ventas, estructuración de mecanismo de pre-venta, administración de presupuesto de comercialización, forecast de ventas por mes y por año, seguimiento de las transmisiones radiales, planificación e parilla de programación, laboratorio de competencia, asesorías en estrategias de Mercadeo y Publicidad Análisis de competencia Servicios administrativos de comercialización.

• **GLOBOVISION TELE, C.A.**

Septiembre 2004 - Julio 2010

Cargo: Analista de Administración de Ventas – Ejecutivo de Ventas.

Actividades Desempeñadas: Recepción de ordenes de transmisiones de una cartera de 130 clientes, manejo de estados de cuentas, Contratos Publicitarios; Manejo integral con las agencia de publicidad; análisis de ventas para los gerentes de área, proyecciones de ventas; procedimientos administrativos, Manejo Financiero de cada cuenta clave de la compañía; análisis contables, brain storming de ideas; análisis de proyecciones de ventas; manejo de cifras porcentuales y estadísticas de ventas; Planificación y Ejecución de preventas.



HABILIDADES



PROGRAMAS

Profit 80%

Oracle 50%

• **Manejo integral de la PC.**

• **Elaboración optima de cronogramas, estrategias, planificación y control de operaciones.**

• **Buena dicción y presencia personal.**

• **Control y manejo de programas promocionales e Investigaciones de Mercado, Focusgruops, Blaintest, Samplin, Censos Nacionales, Branding, Plan de medios.**



RESPONSABLE



AMIGABLE



TRABAJO EN EQUIPO



PUNTUAL