

**Renzo Ibsen Martin Melgarejo Carhuayo**  
Jr. Gral. Córdova 957 Dpto. 701 Jesús María – Lima  
☎ 5920209 / 📞 997406907  
✉ [renzomelgarejo@hotmail.com](mailto:renzomelgarejo@hotmail.com)



Me defino como una persona honesta, proactiva con vocación de servicio, sentido de responsabilidad, hábil en interrelaciones personales, con catorce años de experiencia en venta de intangibles y tangibles, con capacidad de trabajar en equipo y bajo presión. Con Licencia de Conducir A1.

## EXPERIENCIA LABORAL

### **Empresas Comerciales S.A – BATA** (*abril 2016 – julio 2019*)

#### **Key Account Manager.**

- ✦ Ventas Institucionales corporativas, Retail, B2B, (SODIMAC, HOMECENTER, MAESTRO), distribuidores y clientes finales.
- ✦ Elaborar propuestas económicas según la necesidad del cliente, ventas institucionales, Retail y mantener las Cuentas Clave de la Empresa.
- ✦ Responsable del análisis del Rebate de Retail, (SODIMAC, HOMECENTER, MAESTRO).
- ✦ Responsable del ingreso de las órdenes de compra nacionales y extranjeras, así como el seguimiento de los pedidos.
- ✦ Coordinar con finanzas la generación de créditos para potenciales clientes.
- ✦ Negociar las condiciones comerciales con los clientes.
- ✦ Seguimiento de la venta efectuada, control de pago y gestión del despacho.
- ✦ Ser el nexo de comunicación entre las necesidades de los clientes y los departamentos de la empresa.
- ✦ Atención de los clientes que solicitan información relativa a la empresa y sus productos o servicios.
- ✦ Seguimiento de las actuaciones y evaluación de las gestiones realizadas.
- ✦ Recepción de quejas/reclamaciones y su tramitación hasta darlas por cerradas satisfactoriamente.
- ✦ Coordinación con la logística para asegurar la entrega de los productos.
- ✦ Buscar permanentemente la generación de nuevas oportunidades de negocio.
- ✦ Miembro del comité de Seguridad y Salud en el Trabajo.

### **Touring Y Automóvil Club del Perú.** (*abril 2015 – octubre 2015*)

#### **Key Account Manager.**

- ✦ Atención a las empresas Industriales, Constructoras, Mineras, etc., asesorando los requerimientos sobre Cursos Especiales, los cuales son Manejo Defensivo, Evasivo, 4x4 y Montacargas.
- ✦ Prospectar a nuevos clientes, preparar propuestas económicas según la necesidad del cliente. Seguimiento de las ventas, cierre de ventas, mantenimiento de las Cuentas Clave de la Empresa. Ejecutar las actividades semanales de ventas, cobranzas, visitas, fidelización, elaborar reporte de visitas diarias y de avance de meta de venta e indicadores de cierre de mes, analizar y negociar precios, producto entre otros elementos.
- ✦ Buscar permanentemente la generación de nuevas oportunidades de negocio.

**R&L Suministros S.A.C. (mayo 2014 – abril 2015)**

**Key Account Manager.**

- ✦ Atención al cliente Corporativo, manejo de cuentas claves corporativas, elaboración de propuestas comerciales.
- ✦ Viajes a provincias para abrir el mercado corporativo, cierre de ventas, mantenimiento de cartera, seguimiento de la venta, programar y ejecutar las actividades semanales de ventas, cobranzas, visitas y fidelización.
- ✦ Elaboración de reportes de visitas diarias, de avance de metas de venta y de indicadores de cierre de mes.
- ✦ Análisis y negociación de precios, producto, promociones y publicidad entre otros elementos.
- ✦ Búsqueda permanente de nuevas oportunidades de negocio.

**E – Holding. S.A. (enero 2013 – abril 2014)**

**Asesor Comercial**

- ✦ Atención al cliente, búsqueda de clientes los cuales son agentes inmobiliarios y o inmobiliarias que desean publicitar sus inmuebles dentro del portal inmobiliario adonde vivir.com.
- ✦ Cierre de ventas, mantenimiento de cartera, seguimiento de la venta.
- ✦ Programación y ejecución de las actividades semanales de ventas, cobranzas, visitas, fidelización.
- ✦ Elaboración de reportes de visitas diarias y de avance de meta de venta e indicadores de cierre de mes.
- ✦ Análisis y negociación de precios, producto, promociones y publicidad entre otros elementos.
- ✦ Búsqueda permanente de nuevas oportunidades de negocio.

**Survey Rental & Sales S.A.C. (agosto 2012 – octubre 2012)**

**Asesor Corporativo**

- ✦ Atención al cliente corporativo, seguimiento de ventas, cierre de ventas, cotizaciones, facturación, coordinación de despachos.
- ✦ Búsqueda de nuevos clientes y mantenimiento de clientes corporativos.
- ✦ Programación y ejecución de actividades semanales de ventas, cobranzas, visitas y fidelización.
- ✦ Recepción, registro y seguimiento de pedidos y órdenes de venta.
- ✦ Elaboración de reportes de visitas diarias y mensuales.
- ✦ Captación de nuevos clientes y fidelización de clientes distribuidores actuales potenciando su capacidad de ventas para alcanzar las metas establecidas.
- ✦ Negociación de precios, producto y promociones.
- ✦ Asesoramiento comercial y técnico al cliente en cuanto a productos y servicios, brindado o requerido.

**Sanihold SAC. Cassinelli Proyecta** *(octubre 2011 – abril 2012)*

**Asesor de Ventas Proyecta**

- ✦ Atención al cliente, venta corporativa a constructoras A1 y seguimiento de la venta.
- ✦ Mantenimiento y fidelización de cartera de clientes potencializando los productos que se comercializan y cierre de ventas.
- ✦ Búsqueda y captación de nuevos clientes potenciales.
- ✦ Programación y ejecución de actividades semanales de ventas, visitas, fidelización, recepción y registro.
- ✦ Seguimiento de pedidos, cotizaciones y órdenes de venta.
- ✦ Elaboración de reportes de visitas diarias y de avance de meta de venta semanal.
- ✦ Asesoramiento técnico y comercial al cliente en cuanto a productos y servicio brindado o requerido.

**Profuturo AFP** *(junio 2008 – agosto 2009)*

**Asesor Empresarial**

Afiliaciones, Traspasos, Conciliaciones, Atención al Cliente, Ventas a nivel Empresarial, Mantenimiento de Cartera Asignada y Atención Personalizada

**Banco Financiero. Rekurso Consultores** *(agosto 2007 – diciembre 2007)*

**Asesor Multiproducto**

Préstamos Personales, Crédito Hipotecario, Seguimiento del Crédito del Cliente, Compra de Deuda, Tarjetas de Crédito, Atención al Cliente y Cierre de Ventas.

**Prima AFP** *(diciembre 2005 – junio 2007)*

**Asesor Empresarial**

Afiliaciones, Traspasos, Ventas a nivel Empresarial, Atención al Cliente Personalizada y Mantenimiento de Cartera Asignada.

**Corporate Travel SAC. (TQ –3 Perú)** *(mayo 2005 – agosto 2005)*

**Asistente de Contabilidad**

Encargado del Ingreso de Documentos de Cobranza, Vouchers de Egresos, Aplicación de Cuentas Línea Aérea.

**Giamen SAC.** *(abril 2005 - agosto 2005)*

**Asistente Administrativo**

Encargado de Ingreso y Reporte de Facturas, Ingreso de Liquidaciones de Compra, Vouchers de Cheques para el Pago de Proveedores.

**Profuturo AFP** (*octubre 2004 – abril 2005*)

**Asesor de Empresarial**

Afiliaciones, Traspasos, Conciliaciones, Atención al Cliente, Ventas a nivel Empresarial, Mantenimiento de Cartera Asignada y Atención Personalizada

## FORMACIÓN ACADÉMICA

Universidad Continental (2014 – actualmente estudiando) Facultad de Administración y Marketing

Universidad San Ignacio de Loyola Diplomado en Retail y Management  
(abril 2018 - julio 2018)

Instituto IDAT  
Curso de Excel (junio 2019 – actualmente estudiando)

## ESPECIALIZACIÓN

**Curso de Calidad en atención al cliente y ventas y Curso del sistema privado de pensiones.**

Prima AFP (diciembre 2005)

Profuturo AFP (junio 2008)

**Curso de Acabados y diseño de interiores para constructoras**

Sanihold SAC. Cassinelli Proyecta (diciembre 2011)

## REFERENCIAS

A Solicitud.

**Sueldo a tratar.**