



José Carlos Robledano del Solar

calle guadalupe 155 cedros de villa chorrillos

981396800
D.N.I: 10764641
jorobledano@gmail.com

PERFIL

Especialista en Ventas y Marketing, egresado del Instituto Peruano de Marketing, con 17 años de experiencia en la creación e implementación de estrategias de ventas con la finalidad de alcanzar los objetivos trazados por la compañía. Con especialización en técnicas de ventas y atención al cliente. Creativo, proactivo, emprendedor y responsable, con buenas relaciones interpersonales. Con amplio sentido crítico y facilidad para trabajar en equipo y bajo presión

Experiencia Laboral

Gimnasio: Neo fitness

Dirección: av alameda sur 541 chorrillos

Cargo: instructor de spinning

Periodo: abril 2022 hasta la fecha

Experiencia Laboral

Gimnasio: sport life

Cargo: instructor de spinning.

Periodo: abril 2022 hasta la fecha

Dirección: av Raúl Ferrero centro comercial molina plaza 2do piso la molina

Experiencia laboral

Gimnasio: sport life

Cargo: instructor de taekwondo cinturón negro 1er Dan y artes marciales mixtas

Dirección av Raúl Ferrero centro comercial molina plaza 2do piso la molina

Periodo: 2022 hasta la fecha

Experiencia Laboral

Gimnasio La Fitness Miami Hollywood FL

dirección 5591 sheridan st hollywood fl 33021

Área sala de máquinas, sala de aerobicos

cargo entrenador personalizado, profesor de artes marciales mixtas

Periodo Abril 2021 septiembre 2021

EXPERIENCIA LABORAL

Gym once S.A.C Gimnasio b2

Área Administracion

Cargo Gerente

Periodo febrero 2019 hasta agosto 2019

Descripción del cargo

- Manejar del área de ventas comercial y mkt
- Manejo de la operatividad del gimnasio
- Conocer y manejar la documentación y los permisos y que se encuentren al día
- Manejo de presentaciones a empresas de gimnasia laboral

- Manejo del Área operativa infraestructura. administrativa inventarios planilla Cierres depósitos caja chica
- Manejo de. Libro de reclamaciones sugerencias e Incidencias
- Manejo de visitas y presentaciones corporativas
- Realizar el. Plan de trabajo gerencial alcances porcentuales de meta renovaciones reinscripciones nuevos
- Garantizar el adecuado funcionamiento de La sede Los activos fijo. Así mismo velar y garantizar el. Ambiente laboral,y el cumplimiento de. Las funciones y reglamentos de la. Organización

EXPERIENCIA LABORAL

Inverdesa Perú S. A. C Bodytech

Área

Administración

Cargo

gerente

Periodo

febrero 2017 hasta enero 2019

Descripción del cargo.

- Conocer la documentación reglamentaria licencias permisos y que se encuentren al día.
- Tener una excelente presentación personal Portar el Uniforme y el pin al lado derecho siempre
- Asistir a las reuniones y capacitaciones programadas por la gerencia
- Realizar el. Plan de trabajo gerencial alcances porcentuales de meta renovaciones reinscripciones nuevos
- Garantizar el adecuado funcionamiento de La sede Los activos fijo. Así mismo velar y garantizar el. Ambiente laboral,y el cumplimiento de. Las funciones y reglamentos de la. Organización
- Manejar todos los procesos operativos de La Sede
- Manejo del área comercial ventas y mkt
- Manejo del Área operativa infraestructura. administrativa inventarios planilla Cierres depósitos caja chica
- Manejo de. Libro de reclamaciones sugerencias e Incidencias
- Manejo de visitas y presentaciones corporativas

Nfc operator S.A.C Gold's Gym Basadre

Área

: Administración

Cargo

: Manager

Periodo

: Septiembre 2015 hasta Agosto 2016

Descripción de obligaciones

- ✓ Manejo de todo el área operativa y líneas de producto.
- ✓ Análisis y proyectados de ventas de las diferentes áreas.
- ✓ Manejo de libro de reclamaciones, sugerencias e incidencias.

- ✓ Manejo de todo el área comercial.
- ✓ Manejo de visitas y presentaciones corporativas con diferentes empresas.
- ✓ Manejo de estrategias en las diferentes líneas, para poder generar oportunidades y fortalecer debilidades.
- ✓ Capacitación e inducción de línea de carrera.
- ✓ Revisión de movimientos de caja.
- ✓ Reporte directo a gerencia.

Openfit S.A.C Gold's Gym Angamos

Área : Administración
 Cargo : Manager
 Periodo : Julio 2014 – Agosto 2015

Descripción de obligaciones

- ✓ Manejo de todo el área operativa del local, incluyendo proveedores e infraestructura del gimnasio, profesores de clases grupales, Gold's circuit entre otros.
- ✓ Manejo de todo el área comercial de ventas del gimnasio.
- ✓ Visitas y presentaciones corporativas a diferentes a empresas.
- ✓ Manejo de estrategias en las diferentes líneas de ventas para poder generar oportunidades y fortalecer las debilidades.
- ✓ Capacitación e inducción a nuevos integrantes en la cadena.
- ✓ Manejo constante de objeciones de venta y capacitaciones con los asesores de ventas para llegar a los objetivos trazados por la empresa.
- ✓ Revisar cuadros y cierres de cajas depósitos y reportar a gerencia.

Gold's Gym Basadre

Área : sala de máquinas clases grupales y sala de aeróbicos
 Cargo : área de máquinas profesor, entrenador personalizado
 Periodo : enero 2011 – diciembre 2012

Golds Gym Miraflores

Área : sala de máquinas clases grupales y sala de aeróbicos
 Cargo : profesor, entrenador personalizado
 Periodo : enero 2011 – diciembre 2012

Golds Gym Chorrillos

Área : sala de máquinas clases grupales y sala de aerobicos
 Cargo : profesor, entrenador personalizado

Period

: enero 2011 – diciembre 2012

JM FIT NESS S.A.C Gold's Gym Jesus Maria

Área : Ventas
Cargo : Supervisor de Ventas
Periodo : Diciembre 2012-Junio 2013

Descripción De Obligaciones :

- ✓ Dirigir y capacitar asesores de ventas, transmitir los valores esenciales a los asesores eficiencia técnicas conocimiento del producto y su competitividad, eficiencia personal relacionamiento empatía y simpatía con el cliente, rol asesor conocer el cliente y sus necesidades y diseñar soluciones adecuadas para él,
- ✓ Estrategia técnicas clínicas y análisis de venta medir los impactos de las acciones comerciales, profundización fidelización y retención de clientes
- ✓ Seguimiento agenda comercial, posibilidad de ventas tanto de inicial reinscripción y renovación de clientes, manejo de objeciones con cualquier tipo de cliente ya sea kinestésico visual auditivo
- ✓ Concretar reuniones corporativas con diferentes empresas para la captación de nuevos clientes, siendo así cierres exitosos
- ✓ Participación en eventos, presencia de marca en diferentes empresas
- ✓ Coaching 2 veces x semana de técnicas y cierres magistrales de ventas manejo de vip (visual planet Fitness) es una herramienta que ayuda a un cierre de venta
- ✓ Revisar acuerdos contratos de membrecía ya sea corporativos estudiante regulares y vip, y certificar mediante correo electrónico el tiempo que se le brindó al cliente
- ✓ Análisis de fortalezas y debilidades de la competencia para realizar tipos de estrategias y llegar a los objetivos establecidos por la empresa
- ✓ Motivación y estimulación perenemente al asesor para llegar al objetivo, creando un buen ambiente laboral con todo el equipo que se lidera
- ✓ Reconocimiento mensuales al mejor asesor, premios viajes

Sanifit S.A.C Gold's Gym Basadre

Área : Ventas
Cargo : fitness consultant
Período : Junio 2004- Diciembre 2010

Descripción de Funciones:

- ✓ Cumplir las metas de ventas asignadas por la compañía.

- ✓ Brindar una asesoría personalizada, según el tipo de perfil de consumidor detectado, ofreciéndole un servicio integral en salud, según sus necesidades.
- ✓ Realizar seguimiento a clientes potenciales y brindarles información sobre las distintas membresías, servicios y productos complementarios, promociones, eventos, etc. de acuerdo al procedimiento de ventas y atención al cliente.
- ✓ Brindar asesoría permanente a los miembros afiliados al gimnasio, con el fin de lograr la renovación del mismo.
- ✓ Realizar el seguimiento e investigación que corresponde a miembros que no renuevan su membresía.
- ✓ Preparar reportes e informes diarios con respecto a la información de las ventas realizadas.
- ✓ Aportar ideas y/o estrategias orientadas a lograr la captación, de clientes potenciales, y la fidelización de los miembros de la cadena.
- ✓ Brindar retroalimentación en las reuniones de gerencia.
- ✓ Cumplir con los procedimientos de atención al cliente y reglamento interno.
- ✓ Actualización de datos de los miembros.

Plaza Vea

Área : Almacén
 Cargo : Especialista en Almacén
 Período : 2003-2004
 Descripción de funciones :

- ✓ Mantener y conservar los productos.
- ✓ Actualización constante de información al departamento de compras sobre las existencias en inventario.
- ✓ Llevar, en forma detallada, controles sobre los productos entrantes y salientes.
- ✓ Notificar retrasos en el abastecimiento de productos.
- ✓ Clasificar y codificar los productos.
- ✓ Trato directo con proveedores.

Dynamod S.A.C

Área : Producción
 Cargo : Supervisor de Producción
 Período : 2002-2003
 Descripción de funciones :

- ✓ Comunicar a los operarios sobre las responsabilidades a realizar, según el puesto.
- ✓ Comunicación constante con el gerente de producción para el desarrollo de los planes en acción.
- ✓ Supervisión de personal a cargo y presentación de informes de las actividades realizadas.

- ✓ Coordinar las actividades de producción.
- ✓ Reporte de anomalías o alguna falla en las instalaciones.
- ✓ Supervisión del personal.

Pitágoras

Área : Educación
 Cargo : Tutor de aula
 Período : 1999
 Descripción de funciones :

- ✓ Manejo de grupo de aspirantes universitarios.
- ✓ Conocer los intereses y aptitudes de los alumnos, para dirigir mejor su proceso de preparación.
- ✓ Potenciar las relaciones entre la escuela y los padres.
- ✓ Coordinar las asesorías de los profesores para el desarrollo de cursos para los alumnos.
- ✓ Detectar las dificultades de los alumnos en sus aprendizajes, ayudándoles a superarlas buscando los asesoramientos necesarios de forma personalizada (Departamento de Orientación, Equipos psicopedagógicos de sector).
- ✓ Propiciar el clima de convivencia, tolerancia y cooperación dentro del aula, recalcando el esfuerzo individual como el colectivo.
- ✓ Estimular y dinamizar la vida social del grupo-clase.
- ✓ Orientar el desarrollo personal de los alumnos de forma personalizada.
- ✓ Desarrollar habilidades y estrategias de aprendizaje.
- ✓ Realizar dinámicas de grupo que facilite la integración y desarrollo de los alumnos.

EDUCACIÓN

Técnico:

Instituto IPM
 Marketing
 Marzo 2010-2011

Superior:

Universidad Inca Garcilazo de la Vega:
 Facultad de Ingeniería de Sistemas (abril 1998- 2000)

Secundaria:

Colegio Albert Einstein 1991-1995

IDIOMAS:

Ingles Básico – Intermedio
 Universidad San Martín De Porres
 2006-2008

Instituto Eiger:
Inglés intermedio

INFORMATICA:

Instituto IseI:
Programas de computación 2000
Manejo de Windows entorno 2000, Office 2007, Sistema CRM.

SEMINARIOS Y CURSOS COMPLEMENTARIOS:

Febrero 2012: Motivarte Perú – Conferencia Nacional de Ventas y cierres Magistrales.

Julio 2007: ABZ Alin Business – Consultaría de comportamiento de ventas y Técnicas profesionales de venta, Pro Sling Game

Marzo 2007: JAMMING – Inteligencia emocional aplicada al servicio al cliente interno y externo.

Marzo 2007: JAMMING – Técnicas de ventas.

RECONOCIMIENTO:

Diciembre 2011: Mejor Fitness Consultant´s del local Gold´s Gym Basadre.

Diciembre 2008: 3er puesto como Fitness Consultant a nivel Cadena Gold´s Gym Perú

Noviembre 2008: Mejor vendedor "PROVENTA 2008", otorgado por la Universidad Ricardo Palma.

OTROS DATOS DE INTERES:

Academia Yi- Song- Gye. Master Taebo, Master Tae Kwon do 1997.

REFERENCIAS PERSONALES:

Sr. Lorenzo Wong

Gerente comercial
Celular. 981165825

Sr. Eliot Navarro

Jefe de Ventas
Celular. 989050188

Carla gil

gerente de servicio al cliente
942168477

Julia Monteverde

manager golds gym
948784276