



Juan David Santos Leon

CONTACTO

-  315 0024242
-  juandavidsantos2812@gmail.com
-  Calle 56 #14-04 Bogotá Colombia

EDUCACIÓN

Universidad

- Universidad Cooperativa de Colombia, X semestre, Concluido Diciembre de 1997.

Bachiller

- Colegio Cooperativo Salesiano San Medardo, Graduado de bachiller académico, Diciembre de 1992.

Idiomas

- Inglés:** Nivel Intermedio (B1), Actualmente cursando nivel (B2).
- Español:** Nativo.

HABILIDADES

- Comunicación Asertiva.
- Trabajo en Equipo.
- Escucha Activa.
- Análisis Critico.
- Empatía y Manejo de Relaciones Interpersonales.

PERFIL PROFESIONAL

Administrador de Empresas con mas de 15 años de experiencia en coordinación y supervisión en los sectores energéticos, construcción logística y servicio al cliente. Soy una persona altamente motivada, con una sólida formación y valores fundamentales como la resiliencia, honestidad, puntualidad, responsabilidad, proactividad y la lealtad.

EXPERIENCIA LABORAL

Gastro Bar Urban Oasis (6 meses)

- Garantizar un servicio excepcional al cliente.
- Monitorear inventario y minimizar desperdicios.
- Supervisar las bebidas y licores.
- Asegurar el cumplimiento de las normas de salud y seguridad.
- Dejar todos los utensilios de cocina y del bar en total limpieza e higiénicos.
- Una buena atención al cliente, calidad y buen servicio.

Churchill Company Londres (8 meses)

- Velar por la buena presentación y orden de las oficinas de las estaciones de tren al sur de Inglaterra.
- Mantener limpio los muebles de los trenes, enseres y todas las áreas operativas de la oficina.
- Controlar stock de inventario de los insumos de aseo.
- Cumplir de manera efectiva la misión, visión, política y objetivos de calidad de la compañía.



Juan David Santos Leon

CONTACTO



315 0024242



juandavidsantos2812@gmail.com



Calle 56 #14-04 Bogotá Colombia

EDUCACIÓN

Universidad

- Universidad Cooperativa de Colombia, X semestre, Concluido Diciembre de 1997.

Bachiller

- Colegio Cooperativo Salesiano San Medardo, Graduado de bachiller académico, Diciembre de 1992.

Idiomas

- **Ingles:** Nivel Intermedio (B1), Actualmente cursando nivel (B2).
- **Español:** Nativo.

HABILIDADES

- Comunicación Asertiva.
- Trabajo en Equipo.
- Escucha Activa.
- Análisis Critico.
- Empatía y Manejo de Relaciones Interpersonales.

EXPERIENCIA LABORAL

Diseño y Construcciones mi Hogar (10 años)

Gerente Comercial

- Desarrollar estrategias comerciales y diseñar y ejecutar estrategias para incrementar las ventas.
- Gestión del equipo de ventas.
- Liderar motivar y capacitar el equipo de ventas para alcanzar lo objetivos establecidos.
- Analizar el mercado y realizar estudios de mercadeo para identificar oportunidades y tendencias así como analizar la competencia.
- Excelentes relaciones con los clientes para fomentar y mantener relaciones solidas con los clientes clave, asegurando la satisfacción y la fidelización.
- Elaborar presupuestos y pronósticos.
- La supervisión de venta.
- Monitorear el desempeño del equipo de ventas para analizar los resultados e implementar mejoras.

Ladrillera Santa Fe (2 años)

Administrador punto de venta

- Desarrollar estrategias competitivas.
- Supervisar y gestionar mi equipo de trabajo.
- Cumplir con los objetivos de venta.
- Controlar stock de inventarios.
- Arqueo de caja.
- Supervisar campañas publicitarias.



Juan David Santos Leon

CONTACTO



315 0024242



juandavidsantos2812@gmail.com



Calle 56 #14-04 Bogotá Colombia

EDUCACIÓN

Universidad

- Universidad Cooperativa de Colombia, X semestre, Concluido Diciembre de 1997.

Bachiller

- Colegio Cooperativo Salesiano San Medardo, Graduado de bachiller académico, Diciembre de 1992.

Idiomas

- **Ingles:** Nivel Intermedio (B1), Actualmente cursando nivel (B2).
- **Español:** Nativo.

HABILIDADES

- Comunicación Asertiva.
- Trabajo en Equipo.
- Escucha Activa.
- Análisis Critico.
- Empatía y Manejo de Relaciones Interpersonales.

EXPERIENCIA LABORAL

Tronex Batery Company (1 año)

Administrador y vendedor punto de venta

Prospección:

- Identificar y buscar nuevos clientes potenciales para ampliar la base de clientes.

Presentación de productos o servicio:

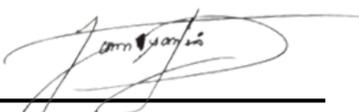
- Demostrar y explicar las características de lo que se esta vendiendo.

Negociación:

- Dialogar con los clientes para llegar acuerdos que sean benficiosos para diferentes partes

Cierre de ventas:

- Finalizar el proceso de venta



Juan David Santos León