RANDY SAED TOVAR PEÑA

📪Fragata Presidente Sarmiento 2101 CABA AR. ☎: +54 9 11 3800-5710 ✉:Randysaed@gmail.com

EXPERIENCIA LABORAL

- **JAS FORWARDING ARGENTINA.**

Business Development Executive. (Abril 2022 – actualidad)

- Soporte, venta y asesoramiento sobre logística nacional e internacional de exportación e importación (transporte terrestre internacional/nacional, aduana, servicio de deposito fiscal, flete internacional marítimo FCL/LCL, fletes internacional aéreo)
- Contactar potenciales clientes, establecer relación y coordinar reuniones/visitas
- Asesoramiento y soporte al cliente, búsqueda de mejores oportunidades en planeamiento y reducción de costos
- Planificar y ejecutar iniciativas o campañas de venta
- Estudio y análisis de mercado para la detección de oportunidades
- Incrementar y fidelizar cartera de la empresa, con negocios administrables y regulares en el tiempo
- Encontrar y desarrollar mercados alternativos

Sales Coordinator. (Junio 2018 – Marzo 2022)

- Analizar, modificar o realizar ajustes en la herramienta CRM para crear y optimizar procesos de ventas y evitar errores en registros.
- Capacitar al equipo en todo lo relativo al uso de la herramienta CRM en el departamento de ventas.
- Monitorear y revisar las cuentas nuevas para obtener informes de comisiones precisos
- Revisar y controlar el cumplimiento de los targets de ventas relativos a oportunidades (monthly) y actividades (visitas semanales) de acuerdo a objetivos definidos por la compañía.
- Brindar soporte en cotizaciones (spot, rfq, tender), contactos y distintas necesidades que tengan cuentas principalmente globales.
- Campaña de exportación, realizar análisis de mercado, seleccionar, contactar y desarrollar clientes de exportación marítima a fin de hacer crecer dicho producto y la rentabilidad del mismo

- **DHL GLOBAL FORWARDING VENEZUELA (Abril 2013 – Abril 2018)**

Sales Steering.

- Super User VE del sistema de ventas SAP CRM Isell.
- Entrenamiento y actualización sobre el manejo del sistema de ventas SAP CRM ISell a todos los usuarios del mismo en Venezuela
- Revisión de calidad de data en sistema de ventas.
- Creación de reportes para la observación de oportunidades con sus valores, tiempos y estatus a fin de ganar cuentas nuevas o mantener las actuales.
- Realización de reportes varios a fin de revisar y dar seguimiento a la gestión de todos los canales de ventas, tales como Ship To Profile (comparación entre lo registrado en oportunidades WON y lo realmente facturado por el cliente), Health Check (análisis de perfiles), entre otros.
- Contribución en el manejo, control y creación en sistema de campañas de ventas.
- Distribución y seguimiento en asignación de cuentas nuevas y actuales a fin de generar oportunidades de negocio.
- Implementación de clientes, Creación de clientes en sistema JBA (sistema de facturación) y Logis (sistema para coordinación y seguimiento de embarques)
- Registro y análisis de rentabilidad de tarifas especiales en JBA y creaciones de contratos internos en Logis.

DHLi Specialist.

- Conocimiento de todas las capacidades del sistema y encargado de realizar las demostraciones a clientes internos y externos
- Apoyo al equipo de ventas en términos de preguntas sobre el DHLi
- Reunir y compartir con equipo regional los comentarios del cliente (es decir, qué mas necesita, cómo podemos mejorar, entre otros)
- Amplio acceso que permite ver dominios como usuarios internos y acceso a todo tipo de reportes
- Monitoreo del uso de cuentas (dominios activos e inactivos)
- Compartir toda la información relacionada a DHLi (recibida de global) dentro de Marketing and Sales y los clientes cuando sea necesario.

Sales Support Specialist.

- Realización, revisión, análisis y seguimiento de reporte de desempeño e indicadores de gestión del equipo de Sales Support.
- Elaboración de cotizaciones basadas en el Catalogo de Servicio de DGF, seguimiento de las ofertas a fin de obtener aprobación de las propuestas de servicio.
- Realización y envió de instrucciones de embarque.
- Realización y envió de reportes locales basados en Hit Rate de cotizaciones mensuales al equipo regional.
- Actualización de procesos en colaboración con BPM (gestión de cotizaciones y administración de tarifas).

Quote Shop Super User

Implementación previa en Venezuela, limpieza de sistema SAP CRM Isell enfocada en contactos y clientes para evitar clientes duplicados o erróneos.

- Recepción de entrenamiento sobre el uso del sistema regionalmente y luego retransmisión del mismo al equipo de Sales Support VE para la utilización del Quote Shop (sistema de cotizaciones aéreas y LCL que esta siendo implementado a nivel mundial)
- Creación de usuarios, tarifas locales, términos y condiciones en sistema
- Supervisión de las cotizaciones realizadas en el país, así como revisión de los estatus de las ofertas realizadas
- Aprobación de tarifas especiales o descuentos cuando quieran aplicarse por parte del equipo antes del envió de las mismas a los clientes.
- Programación del sistema para los usuarios y soporte general sobre su uso.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- **ESCUELA NACIONAL DE ADUANA Y HACIENDA PUBLICA (ENAHP) Venezuela (2014- 2017)**
  Especialista en Aduana y Comercio Exterior (POST- GRADO)

- **UNIVERSIDAD ALEJANDRO DE HUMBOLDT, Venezuela (2008- 2013)**
  Licenciado en Comercio Internacional

- **Inglés.** Nivel Intermedio

Cursos realizados.

Curso de Microsoft Excel 365. Centro de Contadores.
Curso Microsoft Excel. SIPH Consultores.
Curso Motivación al Logro. SIPH Consultores.
Taller Introductorio First Choice Way. BPM DHL Global Forwarding VE.
Curso Comunicación Efectiva. SIPH Consultores.
