

JOSE RODRIGO Britos Guillen
Teniente Escurra 446, Asunción
Tel: 021291579 - Cel: 0995698284
britos84@gmail.com

Con más de 10 años de experiencia en Ventas, Operaciones y Planificación. Responsable del desarrollo comercial y ejecución de planes comerciales estratégicos. Experto en gestión, planificación comercial, negociación, ventas, planificación estratégica, logística, inventarios y negocios internacionales.

Estudios Realizados

Estudios Primarios y Secundarios

Colegio Técnico Javier

Carreras (Técnicas y/o Universitarias)

Bachillerato Humanístico, Colegio Técnico Javier

Ingeniería Eléctrica, Universidad del Cono Sur de las Américas.

Otros Estudios - Capacitaciones

Caterpillar Sales Professional - Universidad de Caterpillar – 2009

Analista de monitoreo de condiciones – Santiago de Chile – marzo 2012

Entrenamiento para administración de componentes remanufacturados – Corinth- MS- USA- abril 2013

Seminario de Operaciones de Logística y Repuestos – Miami USA – enero 2014

Programa de Desarrollo Directivo PDD PAEX FUNDACIÓN DON CABRAL BRASIL (marzo noviembre 2014) 96 HORAS

Actividades

Desarrollo del proyecto empresarial con la empresa.

Desarrollo e implementación de la planificación estratégica y la visión de futuro de la compañía, reevaluando individualmente su negocio.

Revisión del proyecto empresarial.

Análisis y revisión del plan estratégico desarrollado en colaboración con la empresa. Revisiones por la dirección mensuales.

Evaluación de los resultados, los objetivos de control y seguimiento de las iniciativas para alcanzar los objetivos estratégicos definidos en el proyecto empresarial.

Tutoría / Metodología

Aplicación práctica de la gestión del conocimiento con expertos en las áreas de Marketing y Ventas, Procesos, Proyectos, Finanzas, Operaciones y Logística implementadas de acuerdo con las necesidades de cada empresa.

Módulos desarrollados.

Estrategia Finanzas Marketing Procesos Proyectos

Programa Desarrollo Gerencial PDG Consultora Mabel Riart - Gustavo Sandlien (febrero noviembre 2015) Módulos Acuerdos de Desempeño Liderazgo I y II Comunicación I y II Cadena de valor: Relación Cliente/Proveedor Interno y Externo

Coaching grupal.

Implementación de sistema integral Microsoft AX. Módulos PARTS & LOGISTIC MANAGEMENT KEY USER:

PARAGUAY Salida en vivo Dic 2015

URUGUAY Salida en vivo Jun 2016

Entrenamiento para Especialistas de Producto e Industria – Train the Trainer – Peoria Usa octubre 2016

Experiencia Laboral

De: 8/2008 **A: Actualidad**

Empresa: SACI H. PETERSEN Paraguay

2008 – 2010 Ventas directas Productos – mostrador

2010 – 2011 Ventas virtuales – vendedor interno

2011 - 2013 Ventas de Campo – PSSR

2013 – Actual *Jefe de Operaciones y Repuestos, Área construcción Paraguay*

2015 – 2018 Consultor de Operaciones y Repuestos *H. Petersen S.A. Uruguay*

***2018* – Actual** *Jefe de Operaciones y Repuestos, H. Petersen S.A. Uruguay*

***2018* – Actual** *Jefe de Operaciones y Repuestos, Área Agrícola.*

Actualmente se administra 30 marcas para los 2 países

PRINCIPALES ACTIVIDADES

- Dueño de los procesos de S&OP de los productos con programación de demanda.
- Manejo de P&L de productos, según cada segmento de productos y clientes.
- Responsable de la creación e implementación de objetivos de productos para campañas de ventas.
- Manejo de stock de Productos.
- Mantener relaciones comerciales con los proveedores.
- Responsable de planificar y gestionar la compra de productos.
- Responsable del control en procesos logísticos, distribución y transporte, nacional e internacional.
- Responsable de planificar controles de inventarios de productos en Casa Central y Sucursales.
- Coordinar actividades para la ejecución de inventario de productos.
- Trabajar en coordinación con clientes internos para asegurar garantizar las obligaciones asumidas
- Establecer estrategias para fidelizar a los clientes internos y externos.
- Responsable en la elaboración y reporte de reportes de Kpis sobre índices de gestión operativa y financiera del departamento con objetivos de mejoras continuas.
- Responsable de coordinar y diseñar acciones de almacenamiento y Lay out de productos, tanto en depósitos como en salones de venta.
- Entrenamiento de manejo de sistema MS Dynamics, mejoras continuas.
- Cumplir objetivos de:
  - Ventas
  - Cobranzas
  - Reinversión

Experiencia Manejo de Grupos

Excede 5 años.

Conocimientos Informáticos

Conocimiento	Nivel
Informática de Oficina - Microsoft Excel	Excelente
Informática de Oficina - Microsoft Office	Excelente
AutoCAD	Muy bueno

Idiomas

Inglés:	Habla Excelente	Lee Excelente	Escribe Excelente
Portugués:	Habla Regular	Lee Bien	Escribe Regular
Guaraní:	Habla Regular	Lee Regular	Escribe Regular

Datos Personales

Documento: Cédula de Identidad Nro. 2057017
Pasaporte nro.: L341390
Estado Civil: Soltero
Fecha de Nacimiento: 22/06/1984
Nacionalidad: paraguaya
Movilidad propia: Si
Visa Americana válida hasta 06/JAN/2023

Referencias

Laborales

CHRISTIAN ADLE, **en KUROSU & CIA**. +595 986 284000
LUIS LOPEZ, **en DE LA SOBERA HNOS**. +595 981 617294
ALBERTO PORTILLO, **en CARMENTA S.A.** +595 983 825181
IGNACIO PEREZ, **en FINNING URUGUAY S.A.** +598 95 325519

Personales

RAQUEL HASEITEL, +595 991 236558
LUIS CAMPERCHIOLI +595 981 404085
MONICA NAKAYAMA +595 972 277561