

Daniel Silos Barrera



Datos personales



Daniel Silos Barrera



Julio Betancourt # 700
78270 San Luis Potosi



+524445811203



danielsb69@hotmail.com



Fecha de nacimiento: 29/08/1981



Lugar de nacimiento: San Luis Potosi



Casado

Habilidades

Resolución de problemas



Trabajo bajo presión



Comunicación efectiva



Habilidades analíticas



Puntual



Responsable



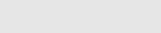
Facilidad de palabra



Facilidad de negociación



Tenaz



Idiomas

Ingles



Perfil

13 años de experiencia en diferentes posiciones en departamento de ventas. Capacidad de análisis numérico. Facilidad en negociaciones comerciales, manejo de conflictos, comunicación efectiva y adaptabilidad al cambio. Buscando una nueva oportunidad de crecimiento profesional, personal y económico, a través de mis habilidades y conocimientos. Soy una persona altamente comprometida con una organización que me ayude al cumplimiento de mis expectativas, cumpliendo los objetivos deseados de la misma

Formación

Maestria en Administracion con enfoque en Negocios

01/2011 - 11/2014

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE SAN LUIS POTOSI, San Luis Potosi

Experiencia

Cuenta Clave Canal Mayoreo

05/2015 - presente

CANEL'S, S.A. De C.V., San Luis Potosi

- Responsable del constante desarrollo de los clientes mas importantes del canal tradicional mediante diferentes estrategias
- Catalogación de nuevos SKU's en los negocios de cada cliente mediante ofertas atractivas, promociones especiales o descuentos por compra inicial
- SKU's activos con clientes clave por año: 2015 (679), 2016 (916), 2017 (1,171), 2018 (1254)
- Constante trabajo con las fuerzas de venta de los clientes clave, realizando presentaciones y desarrollando diversas mecánicas y concursos para incentivar el crecimiento de las ventas
- Desarrollo continuo de promociones para aparecer en las diversas publicaciones de los clientes y apoyar la salida del producto hacia el consumidor
- Participación en los diferentes eventos de los clientes para dar impulso a la marca y estar presentes en la mente del consumidor y de la fuerza de venta de los clientes
- Presencia en campañas publicitarias de los clientes para dar crecimiento e impulso a la venta en las diferentes categorias de participacion de los productos
- Al cierre de 2018, el grupo de clientes clave tuvo un crecimiento del 8% en volumen respecto al año 2017

Administracion de ventas nacionales

09/2005 - 04/2015

CANEL'S, S.A. DE C.V., San Luis Potosi

- Responsable de la elaboración mensual del pronóstico de ventas por SKU. Herramienta importante para las áreas de planeación y producción
- Responsable de la generación continua de una matriz de ordenes de venta/inventario disponible.
- Monitoreo de los tiempos de entrega para los SKU's no surtidos en las ordenes de venta para la pronta recuperación de backorder
- Responsable de mantener stock mínimo necesario en los 8 diferentes almacenes establecidos en el país, para el optimo surtimiento de ordenes de vena
- Coordinación de envíos en conjunto con el área de logística
- Administracion de informacion clave y relevante para la toma de decisiones por parte de la direccion comercial