

DANIEL PORTUGAL

138011608/ 975-136868

dportugal7@gmail.com

<https://pe.linkedin.com/in/portugaldaniel>

Más de 18 años de experiencia liderando equipos comerciales multifuncionales en empresas transnacionales de primer orden. Orientado a resultados mediante un excelente servicio y relacionamiento con clientes externos e internos. Mejora de propuesta de valor, exitosas negociaciones, desarrollo y expansión a nuevos mercados.

EXPERIENCIA LABORAL

INDEPENDIENTE

Asesor en Planificación Financiera Internacional

2017 a la actualidad

Asesor especializado en Planificación Financiera y Protección Patrimonial, orientado a personas y empresas. Asociado como Private Client Advisor con las más prestigiosas Aseguradoras y Empresas de Servicios Financieros Globales.

PROMOTICK LATINAMERICA

Empresa especializada en soluciones tecnológicas y marketing digital para el desarrollo de Programas de Incentivos y Lealtad. Ventas anuales de US\$52MM y presencia en 10 países.

Gerente Comercial y de Proyectos

2015 - 2016

Responsable del crecimiento en ventas a través de nuevos clientes y liderar la implementación de proyectos. Con reporte a la Gerencia General.

- Exitosa negociación de 10 nuevos contratos valorizados en S/ 525K en el primer año de gestión a través de mejora de la propuesta de valor.
- Crecimiento de 30% de la cartera de clientes, al maximizar la gestión comercial.
- Implementación exitosa de 5 proyectos con clientes estratégicos como Directv, Derco, Caja Sullana y Centrum a través del liderazgo e integración de equipos.

SODEXO Benefits & Reward Services

Líder mundial en Diseño, Gestión e Implementación de programas de beneficios, incentivos y reconocimiento orientados a mejorar la calidad de vida diaria de las personas. Con una facturación anual de €16.3 Billones.

SODEXO PASS PERU SAC

Director Comercial

2012 -2015

Responsable del diseño e implementación de las estrategias comerciales, liderar equipos multifuncionales. Miembro del comité ejecutivo reportando al Director General de Perú y Colombia.

- Crecimiento en ventas de 39.7% y 22.27% en los dos últimos años a través del mejoramiento de la eficiencia en el proceso comercial y la expansión geográfica.
- Gestión estratégica en el servicio y creación de relaciones de confianza con clientes clave que permitió un crecimiento orgánico de 31.62% y tasa de retención de 95%.
- Liderazgo en la propuesta de valor con grupo Telefónica, ganando por segunda vez el contrato con ventas por S/. 14,6 MM de soles y 74% de crecimiento a nivel de cuenta.
- Implementación de metodología Clients For Life y excelente relacionamiento con el Grupo Falabella que llevó a la integración de MAESTRO a la cartera de clientes con una venta anual de S/. 9 MM de soles, sin entrar en un proceso de licitación.
- Negociación exitosa con Supermercados Peruanos para el acceso de la tarjeta de alimentos VISA, manteniendo los ingresos con ampliación a 5 años del contrato en vales.

Gerente de Desarrollo y Atención al Cliente - Lima

2009 – 2012

Responsable de la implementación y ejecución de las estrategias y planes comerciales; liderazgo y desarrollo de equipos. Con reporte a la Gerencia Comercial.

- Implementación eficaz de proceso comercial estructurado con crecimientos notables en el volumen de negocio de 37.23% y 27.43%, logrando el reconocimiento President Award.

- Creación de una posición con foco en clientes de competidores con venta media anual de S/. 850M y la incorporación a la cartera de 47 clientes estratégicos nuevos por año.
- Integración de la gestión comercial en CRM con mejoramiento de la eficiencia comercial.
- Liderazgo en la gestión de Call Center con mejora de la productividad del equipo.

NESTLÉ

Multinacional Suiza líder mundial en alimentos con ventas anuales de US\$ 102BB y presencia en más de 123 países, con 339,000 colaboradores y 500 fábricas en el mundo.

NESTLÉ PERÚ SA

Subsidiaria de Nestlé SA con una facturación anual de US\$ 580 mío., 3000 colaboradores y fábricas en Lima y Cajamarca.

Jefe de Región Norte/ Norte chico y Oriente

2000 - 2009

Responsable de la ejecución del plan de ventas alineado a las estrategias definidas para la región. Liderando más de 24 colaboradores, con reporte al Gerente Regional de Provincias.

- Desarrollo de estrategia de Distribución con incremento de 10% de participación en el mercado de evaporadas en Chiclayo, logrando el liderazgo en la categoría.
- Ejecución de estrategia comercial con recuperación de 6% de niveles de venta en la categoría de cafés y mejora de la rentabilidad del territorio.
- Ejecución de plan de distribución horizontal y gestión en el punto de venta incrementando la cobertura directa en confitería de 57% a 75%.
- Negociación y gestión con distribuidores clave de la región y desconcentración de la venta de última semana a 16%.

Representante de Ventas Lima, Huánuco, Huancayo

1995 - 2000

Responsable del cumplimiento de los objetivos de venta y cobranza integrando esfuerzos con las áreas de Marketing y Trade Marketing.

- Innovación en estrategias y tácticas comerciales con incremento de venta de volúmenes en 27%, y generación de mayor demanda.
- Re estructuración de la cartera y rutas al canal con incremento en la penetración de productos de 33% a 72% y mejora de la rentabilidad en 4%.
- Gestión eficiente de cartera de cobranzas con 2% de ratio de morosidad.
- Desarrollo de los canales de venta y rentabilización de clientes con aumento de 6% en la participación de ventas de Huancayo, Tarma y Chanchamayo.

Mercaderista

1994 - 1995

Gestión de exhibición, promoción y precio en tienda principal de la cadena E. Wong, según lineamientos y estrategia de marcas y categorías.

- Relacionamiento y negociación con personal de tienda con mayores y mejores exhibiciones destacadas en los puntos calientes del súper mercado, con crecimiento en ventas de 17%. Reconocimiento al primer puesto en concurso nacional.

ESTUDIOS

Ciencias Administrativas, U. CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO

Egresado de la Facultad de Ciencias Administrativas, 2004 - 2007

Sistemas e Informática I.S.T. DATA PRO, Técnico, 1984 – 1986

Gerencia de Gestión de Riesgos Generales y Personales, Asociación Peruana de Corredores de Seguros, Jul-Dic 2020.

OTROS

Sodexo Sales Academy, Sodexo - BTS Alliance.

Implementación de Planeamiento Estratégico, GERENS.

Programa de excelencia en la Administración y Liderazgo, CENTRUM

Negociación Profesional, ESAN.

Dirección de Equipos de Ventas, UDEP.

Inglés, Office, SAP, CRM.