



# Enrique Arzabe

## GESTION COMERCIAL

34 Años

700 10 462

enriquearzabe@gmail.com

B. Universitario Calle "B" # 7.

Santa Cruz - Bolivia.

### CURSOS y TALLERES

Word Avanzado

Excel Avanzado

Macros para Excel

MS Project

Daimler Training Experience

Cómo producir resultados en la  
gestión de ventas.

### IDIOMAS

Español (Lengua Materna)

Inglés (Intermedio)

### EDUCACIÓN

-Máster en Marketing y Gestión Comercial, EAE Business

School, Barcelona - España (egresado)

-Diplomado en Gerencia de Calidad, U.A.G.R.M.

-Ingeniería Industrial, U.A.G.R.M

-Bachiller en Humanidades, Colegio Santa Ana.

### EXPERIENCIA PROFESIONAL

Abr 2020 - Presente

GERENTE DE VENTAS.

Interseg - Consultoría Independiente.

- Asesoramiento sobre riesgos personales y protección del patrimonio.
- Asesoramiento y comercialización de seguros de salud de compañías internacionales.
- Asesoramiento y comercialización de seguros de vida de compañías internacionales.
- Asesoramiento acerca de fondos de inversión internacionales y creación de fondos privados de retiro.
- Capacitación, motivación y desarrollo de equipos comerciales.
- Desarrollo de estrategias comerciales.

Jul 2019 - Oct 2019

EJECUTIVO DE VENTAS.

Manzana 40 Plaza Empresarial S.R.L.

- Creación de cartera de clientes.
- Prospección, control y seguimiento a los procesos de venta.
- Elaboración de informes comerciales.
- Asesoramiento al cliente.
- Gestión de cobranza.

**FORTALEZAS**  
Liderazgo  
Comunicación  
Planificación  
Capacidad de análisis

**HABILIDADES**  
Desarrollo de Negocios  
Gestión Comercial  
Negociación

Jun 2017 - Mar 2019  
GERENTE GENERAL  
Almeq SRL.

- Gestión y planificación anual.
- Desarrollo y gestión del plan de negocios.
- Planificación y ejecución de estrategias comerciales.
- Desarrollo de equipos de trabajo.
- Pronóstico de ventas.
- Seguimiento al cumplimiento de planes, metas y acciones en las distintas áreas de la empresa.
- Capacitación, motivación y desarrollo de equipos multidisciplinarios.

Ene 2014 - May 2017  
EJECUTIVO DE VENTAS CAMIONES Y BUSES MERCEDES  
BENZ - FUSO  
Autolider Internacional S.R.L.

- Creación de cartera de clientes.
- Prospección, control y seguimiento a los procesos de venta.
- Elaboración de informes comerciales.
- Asesoramiento al cliente.
- Gestión de cobranza.

Jul 2013 - Dic 2013  
EJECUTIVO DE VENTAS TOYOTA - HINO  
Toyosa S.A.

- Creación de cartera de clientes.
- Prospección, control y seguimiento a los procesos de venta.
- Elaboración de informes comerciales.
- Asesoramiento al cliente.
- Gestión de cobranza.

Sep 2012 - Jun 2013  
ASISTENTE COMERCIAL DE LICITACIONES.  
Nibol - John Deere.

- Elaboración de propuestas para licitaciones a nivel nacional (John Deere Construcción, John Deere Agrícola, Volvo Trucks, UD Trucks y Sakai).
- Control de plazos y cronograma de presentaciones.
- Coordinación y seguimiento de los procesos de licitación.
- Elaboración de reportes de participación y ventas a entidades públicas.
- Gestión de documentos.