

# JORGINA CRESPO ROSALES

RUT: 26.577.171-8

## VISA DE PERMANENCIA DEFINITIVA

Dirección: Serrano 266 dpto 1110. Santiago, Región Metropolitana  
(+569) 56077155

Email: [jorginacrespo@gmail.com](mailto:jorginacrespo@gmail.com)

Licencia de conducir B vigente

## Ingeniero Agrónomo

---

Ingeniero Agrónomo titulada en la Universidad Central de Venezuela, con más de 10 años de experiencia en el área comercial en el sector privado, venta, servicio al cliente. De perfil funcional, analítica y autónoma. Con visión enfocada a la productividad, calidad y rentabilidad.

---

## Experiencias

---

### MAESTRANZA PROAMCO SPA

Abril 2021 – Enero 2023

*Representante de Ventas*

Venta de invernaderos agrícola y accesorios, elaboración de proyecto, atención al cliente, elaboración de cotizaciones, nota de pedido, post venta, manejo de programa Trello, CRM Defontana, Excel.

#### FUNCIONES

- Atención a clientes vía telefónica, correo y presencial, orientación y asesoría con respecto a los productos que ofrece la empresa con el fin de cerrar la venta (invernaderos y accesorios).
- Visitas a campo con la intención de orientación y asesoría técnica o toma de medidas e inspección.
- Diseño de planos según el requerimiento del cliente en el programa sketchup pro con la intención de plantear con claridad la visión del proyecto antes de la ejecución.
- Fabricación de proyecto, elaboración de cálculos (Excel) e informe técnico dirigidos a los clientes en el que se indica cada pieza requerida y todas las características técnicas.
- Elaboración de cotizaciones y ordenes de trabajo utilizando la herramienta CRM DEFONTANA.
- Asignación al detalle de la venta realizada al área de bodega en el programa TRELLO, con la intención de realizar un despacho sin errores
- Pos venta, atención a quejar, devoluciones o insatisfacciones de los clientes, con atención y paciencia se resuelven los problemas que se presente.

#### LOGROS

Fidelización de clientes, resolución de problemáticas por entrega y seguimiento, aumento de las ventas en un 15%

Hace 6 meses me incorpore al equipo de desarrollo de proyectos de instalación de invernaderos para clientes nuevos y existentes.

### AGROTEXTIL AURATEX SPA

octubre 2020 – marzo 2021

*Representante Técnico Comercial*

Venta de mallas agrícolas, atención al cliente, elaboración de cotizaciones, nota de pedido, post venta, manejo de CMR – DEFONTANA, Trello., coordinación de entrega a clientes.

#### FUNCIONES

- Atención a clientes vía telefónica, correo y presencial, orientación y asesoría con respecto a los productos que ofrece la empresa con el fin de cerrar la venta (mallas agrícolas).

- Elaboración de cotizaciones y ordenes de trabajo utilizando la herramienta CRM DEFONTANA.
- Coordinar la logística de entrega de los productos vendidos a los clientes, choferes y envíos.

### **LOGROS**

Aumento de cartera de clientes, antes de dejar el puesto cerré negociaciones con clientes nuevos.

### **AGROTEX, SA**

febrero 2019 – noviembre 2019

*Representante Comercial*

Venta de ropa para el uso de la agroindustria, elaboración de cotizaciones, atención al cliente, post venta, procesamiento de orden de compra, responsable de portal de cotizaciones, aumento de la cartera de clientes, atención de cartera existente.

### **FUNCIONES**

- Captación de clientes para el aumento de las ventas de la empresa básicamente en el área agroindustrial.
- Visitas a clientes para la presentación de catalogo
- Elaboración de cotizaciones.
- Pos venta, resolución de problemas.

### **LOGROS**

Aumento de cartera de clientes en un 20%, aumento de contratos, fidelización de clientes.

### **SOCIEDAD COMERCIALIZADORA CODSYS LTDA**

agosto 2018 – enero 2019

*Representante de ventas*

Venta de la línea Ballerina y Fuzol en comercios, en las comunas Pudahuel, Cerro Navia, Estación Central y Maipú. Creación de zona.

### **FUNCIONES**

- Venta de terreno a locales y férianos, visita a cartera de cliente
- Captación de clientes en las zonas asignadas
- Coordinar la logística de la entrega de la mercadería con los choferes de la empresa.

### **LOGROS**

Aumento de cartera, manejo de clientes y aumento de las ventas, hasta que la empresa ceso suS actividades económicas.

### **INVERSIONES AGROPECUARIAS CONTINENTAL**

marzo 2018 -julio 201

*Representante Comercial*

Ventas, promoción, cobranza y asesoría técnica en la zona norte de Lima, de medicinas veterinarias de animales de compañía. haciéndole seguimiento a la venta y post venta de los mismos, atendiendo reclamos que se puedan generar en cualquier punto de la cadena de venta, para asegurar así la satisfacción de los clientes. Generación de cartera de clientes en la zona

### **FUNCIONES**

- Captación total de clientes, comienzo de apertura de la zona para la empresa.
- Visita y presentación de productos médicos veterinarios.
- Cobranza de las ventas

## LOGROS

Creación de ruta, creando cartera de clientes y dando a conocer los productos del laboratorio ofrecido

## MEDIVEB

mayo 2011 – agosto 2016

*Representante de ventas.*

Ventas, cobranza y asesoría técnica en la zona centro del país, de medicinas e insumos veterinarios para grandes y pequeños animales. Manejo de personal, promotoras asignadas a impulsar productos. Generación de cartera de clientes, Dentro de mis roles se encontraba mantener y aumentar la cartera de clientes que ya tenía la empresa, logrando en este punto el aumento de las ventas, Incremento en la venta de productos con baja rotación.

## FUNCIONES

- Venta de medicinas veterinarios y accesorios agrícolas
- Asesoría técnica en sistemas de producción animal (cerdos y bovinos, caprinos y ovinos)
- Organización de charlas para los productores con los laboratorios
- Apertura de zonas nuevas creación de cartera
- Cobranza entrega de notas de crédito y facturas

## LOGROS

Mantenimiento y aumento de clientes en la zona de Aragua, aumento de un 100% en la zona Apertura de zona Guárico, captación de clientes, en 2 años de trabajar la zona tuve un aumento del 200%

Mantenimiento de la zona de Carabobo en el último año, manteniendo estable la zona y la constancia en ventas.

## Estudios

---

### UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA

Ingeniero Agrónomo

**MENCION** Zootecnia

2009

### Universidad de la Salle – International University of South Florida

Diplomado de Competitividad en las Organizaciones del Siglo XXI

2012

## Conocimientos adicionales

---

### LABORATORIO REVEEX

Herramientas de gestión en el proceso de ventas

septiembre 2013

### LABORATORIO ALDOR

Profesionalización en ventas

julio 2012

### LABORATORIO BAYER

PNL aplicado a las ventas

junio 2012

### MEDIVEB

Taller maximiza tu día

octubre 2011