

Jhon Fredy Sánchez Herrera
CRA. 78^a No. 6B-28 Int. 13 apto 401
Bogotá - Colombia
Móvil 315-6994775 / 311-8910474 / 6019285052
sanchezifre@hotmail.com



Perfil Profesional

Líder inspirador dentro de una Organización, capaz de generar alianzas estratégicas con las áreas y los equipos de una Compañía, desarrollando estrategias comerciales y de mercadeo entorno a necesidades y metas establecidas dentro de la organización.

Profesional con más de 15 años de experiencia en el Sector Comercial y Financiero, Marketing y Ventas; con facultad para cumplir ampliamente los objetivos trazados por la Organización. Creativo, dinámico y con habilidades para establecer y realizar actividades de negociación, manejo de equipos comerciales, direccionamiento comercial y de ventas, capacidad de análisis, toma de decisiones, alto sentido de compromiso.

Estudios Formales

- ❖ **2004-2009, Administrador Financiero**
UNIVERSIDAD DEL TOLIMA, Girardot-C/marca.

- ❖ **2004-2007, Tecnólogo en Gestión Bancaria y Financiera** UNIVERSIDAD DEL TOLIMA, Girardot-C/marca.

Experiencia Laboral

INDEPENDIENTE

*Conductor transporte especial
de pasajeros*
01 de enero de 2019 – 15 marzo 2022.

Responsabilidades

- Cumplimiento de rutas, servicios a terceros, etc

PRACO DIDACOL

Consultor comercial Skytracking.

Jefe Inmediato: Enrique Pachón

Teléfono: 314-3509992

22 de abril de 2019 – 18 junio 2020.

Responsabilidades

- Cumplimiento de metas mensualmente de facturación en sistema de monitoreo y gestión de flotas.
- Ofrecer en concesionarios de Vehículos asignados, todo el apoyo, asesoría comercial, y acompañamiento permanente.
- Ofrecer capacitación y reentrenamiento a la fuerza de ventas, respecto a todo el proceso de Skytracking , beneficios y ventajas del producto y aspectos generales de la operación.

Administración e Inversiones Comerciales “ADEINCO-FANALCA”

Ejecutivo de Financiación y seguros Sénior

Jefe Inmediato: Edwin Cortes

Teléfono: 316-8885453

10 de octubre de 2011 – 15 de enero de 2019

Responsabilidades:

- Cumplimiento de metas mensualmente de facturación y colocación de créditos en los concesionarios de motocicletas asignados.
- Ofrecer en concesionarios de motocicletas asignados, todo el apoyo, asesoría comercial, y acompañamiento permanente.
- Ofrecer capacitación y reentrenamiento a la fuerza de ventas, respecto a todo el proceso de estructuración, políticas de créditos y aspectos generales de la operación.
- Conocer las diferentes alternativas de financiación de la competencia en la zona de influencia asignada, recopilando información que permita aportar en las decisiones del negocio.
- Manejo y presentación de indicadores de gestión (Kpi's) que permitan visualizar la operación y el estado del negocio para el logro de los objetivos comerciales de colocación y de facturación de los concesionarios asignados
- Elaborar los planes y acciones a corto y medio plazo para conseguir los objetivos marcados por la empresa, diseñando las estrategias necesarias y supervisando su aplicación.

Nueva empresa promotora de salud – NUEVA EPS*Asesor comercial salud*

Jefe Inmediato: Sandra Liliana TinocoAbello.

Teléfono: 091 4193000

5 de enero 2009 hasta 10 de Junio de 2011

Bogotá, D.C.

Responsabilidades:

- Conocer acertadamente los productos y servicios de la organización.
- Asesorar de manera real y objetiva a los clientes y sus necesidades.
- Orientar, ayudar y manejar a los usuarios del servicio.

CTA Cazatalentos –Fundación Mariana-*Analista de Créditos “Microcrédito”*

Jefe Inmediato: Tatiana Vargas Vieda

Teléfono: 322-3955579

1 de enero 2006 hasta 27 de Enero de 2009

Bogotá, D.C.

Responsabilidades

- Brindar asistencia y asesoría sobre los productos crediticios a Microempresarios nuevos y existentes:
 - Reunirse con los clientes para obtener información con respecto a su condición financiera e identificar sus necesidades y objetivos.
 - Evaluar el nivel de ingresos y capacidad de pago de clientes, determinandosi cuenta con activos y obligaciones financieras.
 - Realizar análisis preciso de la condición financiera del cliente y su negocio:
 - Evaluar los estados financieros, deudas, declaración de impuestos, balances bancarios y demás información que refleje la situación financiera delcliente.
 - Destacar cualquier irregularidad o la falta de cualquier tipo de información.
 - Determinar los factores de riesgo.
 - Examinar la fuente de ingresos de los clientes.

- Elaborar reportes detallados para dejar registro de la información obtenida.
- Brindar asistencia al Gerente de la Sucursal, previo a la aprobación o negación del crédito, a los fines de garantizar que el cliente cumpla con los requerimientos establecidos (Comité de Créditos):
 - Recopilar información y procesar cada archivo hasta la conclusión del proceso.
 - Evaluar los activos y el estado financiero general del cliente.
 - Analizar el historial de pago del cliente.

Outsourcing Colaboramos / Salud-Total EPS

Asesor Comercial Salud

Jefe Inmediato: Sandra Liliana Tinocoabelloteléfono: 1-6169789

19 de agosto 2003 hasta 11 de Julio de 2005Bogotá, D.C.

Responsabilidades:

- Conocer acertadamente los productos y servicios de la organización.
- Asesorar de manera real y objetiva a los clientes y sus necesidades.
- Orientar, ayudar y manejar a los usuarios del servicio.

Referencias

- Ana Cecilia Avendaño Garzón / Contadora Pública Teléfonos
4768413 / 318-5923023
- Luz Ángela Rodríguez / Especialista en Recursos Humanos Teléfonos
311-8910474

Jhon Fredy Sánchez Herrera
CC 11220109