



CRYSTHIAN LOPEZ

ING AGRONOMO

PERFIL PERSONAL

Agrónomo con 16 años de experiencia en ventas, 1 años han sido en productos de nutrición y protección vegetal, he desarrollado mi labor profesional principalmente en el estado de Sinaloa, también he trabajado en Baja California Sur, Chihuahua y Jalisco. He trabajado como responsable comercial y apoyo en desarrollo en campo

CONTACTO



Antonio Bueno
Escalante, Rincon de Navolaro, Sinaloa.



crysthianlopez2015@gmail.com



667 102 2550



EDUCACIÓN

Lic. Ciencias Agropecuarias

HABILIDADES

- Estrategias comerciales.
- Conocimiento técnico y comercial.
- Trabajo en equipo.
- Organización y planificación.
- Facilidad para seguir instrucciones y generar resultados de calidad
- Proactivo

EXPERIENCIA LABORAL

INOCULANTES Y BIOPESTICIDAS AGRICOLAS SA DE CV ENERO 2021- ACTUAL

REPRESENTANTE DE VENTAS Y DESARROLLO SINALOA NORTE

- Responsable comercial zona asignada.
- Establecimiento de desarrollos en campo.
- Generación de demanda con clientes directos.
- Prospección de clientes y distribuidores.

SEMILLAS FERTILIZANTES Y SERVICIOS

OCTUBRE 2019 - DICIEMBRE 2020

ASESOR TECNICO DE VENTAS

- Responsable comercial de zona asignada. (Culiacán-Navolato)
- Apertura de cartera de clientes propia y clientes asignados.
- Generación de demanda directamente con hortícolas y graneros.
- Cotización y venta de fertilizantes, agroquímicos y semillas.
- Asesoría técnica en campo.
- Colaboración con proveedores para establecimiento de desarrollos con fines comerciales.
- Buscando siempre el cumplimiento de metas establecidas mensuales y anuales.

LIDA DE MEXICO

SEPTIEMBRE 2018 - JULIO 2019

Gerente de ventas zona pacifico (Sinaloa Y Baja california Sur).

- Responsable comercial y desarrollo en campo.
- Elaborar proyección de ventas anual, incluyendo apoyo en aseguramiento de existencia de productos en stock suficiente, para el abastecimiento oportuno.
- Coordinar la programación de capacitaciones a asesores de ventas de distribuidores. Así como platicas enfocadas a clientes finales.
- Generación de demanda de productos en acompañamiento a campo a asesores de ventas de los distribuidores.
- Seguimiento a distribuidores. .
- Apertura de subdistribuidores Sinaloa Centro-Sur y Baja California Sur. y
- Posicionamiento de marca.
- Apoyar en el estudio de precios en el mercado de los principales competidores de insumos de especialidad.
- Apoyo en la recuperación de cartera.
- Elaboración de reporte de actividades semanales.
- Establecimiento y seguimiento de parcelas demostrativas hasta la obtención de datos.

GRUINDAG INTERNATIONAL

JUNIO 2012 - AGOSTO 2018

REPRESENTANTE DE VENTAS SINALOA SUR

- ♦ ·Soporte y seguimiento al plan de marketing.
- ♦ ·Negociación de precios, condiciones de ventas y acuerdos de servicio con la red de distribución.
- ♦ ·Lograr cumplir con presupuestos de ventas por temporada .
- ♦ ·Crecimiento en volumen de ventas.
- ♦ ·Generación de ventas de productos GRUINDAG en el mercado de granos y hortalizas en el estado de Sinaloa.
- ♦ Establecimiento de desarrollos en campo para obtención de resultados con enfoque comercial.
- Apertura de red de distribución en mercado de granos.