



Contacto

Prol. Nogal s/n, Los Olvera, Corregidora; Querétaro, México., C.P 76904.

Cel. +52 4424489830

mvzemo@hotmail.com

Estado Civil: Casado

Fecha de nacimiento:
16/04/1976

Formación:

Universidad Autónoma de Querétaro.

Maestría: Salud y Producción Animal Sustentable
Ago 2014 - Ago 2016

Universidad Autónoma de Querétaro.

Lic. en Medicina Veterinaria y Zootecnia.
Jun 1996 - Jun 2001

Aptitudes

- Capacidad de liderazgo
- Trabajo en equipo
- Manejo de personal
- Dominio en atención al cliente

Eliseo Moya Olvera

Resumen profesional

Gerente de ventas en México y Latinoamérica; Coordinador de ventas y asesor técnico nacional en salud animal; Asesor en calidad de leche y salud animal; Consultor privado para empresas lecheras.

Historial laboral

Sales Manager Dairy & Pregnancy

Idexx Laboratories | Sao Paulo, Brasil | Jul 2019 - May 2024

- Administración de los recursos asignados por la compañía para el desarrollo del mercado.
- Revisión y análisis de indicadores y métricas de ventas.
- Toma de decisiones para asegurar el cumplimiento de las metas comerciales.
- Gestión y supervisión de las actividades de los equipos de venta.
- Aplicación de estrategias comerciales para la captación de clientes.
- Planificación de objetivos de ventas y de campañas comerciales.

Coordinador nacional de bovinos de leche y carne

Investigación Aplicada S.A./Sanfer | Tehuacán., Puebla | Ago 2011 - Nov 2018

- Contacto personalizado con el cliente para brindarle asesoramiento e información.
- Evaluación de las necesidades y objetivos del cliente para proporcionar soluciones adecuadas.
- Elaboración de estrategias de inversión y seguimiento de su implementación.
- Definición de los indicadores a utilizar para la evaluación de resultados.
- Planificación del cronograma de trabajo, los plazos y las tareas.
- Coordinación y supervisión del personal a cargo.
- Análisis de datos y reportes para evaluar el rendimiento del equipo.

- Iniciativa y toma de decisiones

Representante Técnico Comercial

Hipra México | Guadalajara, Jalisco | Feb 2007 - Jul 2011

- Evaluación de las necesidades y objetivos del cliente para proporcionar soluciones adecuadas.
- Diagnóstico de problemas o aspectos que puedan ser optimizados.
- Planificación de estrategias para alcanzar los mejores resultados.
- Seguimiento de la implementación de las soluciones sugeridas para evaluar su rendimiento.

Consultor Privado

Granjas Lecheras | Querétaro y Guanajuato. Jun 2001 - Jun 2007

- Detección de áreas de oportunidad que puedan ser optimizados.
- Planificación de estrategias para alcanzar los mejores resultados.
- Asesoramiento al cliente para la toma de decisiones informadas.
- Evaluación de las necesidades y objetivos del cliente para proporcionar soluciones adecuadas.
- Identificación de problemas y desafíos para brindar recomendaciones y soluciones prácticas.

Logros

- Incremento de ventas en México y LATAM.
- Apertura a ventas directas con clientes potenciales.
- Captación de cuentas claves.
- Capacitación continua de la fuerza de ventas de la red de distribución en México y LATAM.