

Daniel A. Sansores Longoria

Calle 42 por 31 Col. Santiago, Seyé Yuc.

Código postal 97570.

Cel. 9991106522

CURP: SALD881210HDFNNN04

RFC: SALD8812108DA

Casado con dos hijos.

agrodsansores@gmail.com



PERFIL PROFESIONAL

Gerente de ventas con 8 años de experiencia en el puesto, con 10 años de experiencia en ventas. El puesto se desarrolló en la distribución de productos en península de Yucatán, Chiapas, Tabasco y Veracruz, con una alta capacidad de negociación, planes estratégicos, comerciales para aumentar los índices de ventas por medio de mediciones, KPI'S, CRM y métricas a la fuerza de venta.

EXPERIENCIA

09/01/25 – Actualidad

Gerente de Ventas Península Yucatán – ESTERIPHARMA

Jefe inmediato Ing. Jorge Zarate Domínguez

Gerente Nacional CEL. 5512925778

- 1) Programación mensual de visitas.
- 2) Desarrollo de productos y marca.
- 3) Pruebas de campo.
- 4) Pláticas asociaciones
- 5) Segmentación de clientes:
 - a) pequeños
 - b) medianos
 - c) grandes
 - c) distribuidores.
- 7) Reporte de gastos, km, viáticos.
- 8) Alto sentido de búsqueda de nuevos clientes y el desarrollo del cliente en nuestras líneas.
- 9) Manejo de cuentas clave en Península de Yucatán.
- 10) Reporte a Dirección estrategias de venta, posicionamiento y desarrollo de mercado, con enfoque a corto, mediano y largo plazo.

11/10/21 - 15/04/24

Profesor de producción Animal – Jefe de Producción
Programación de jornadas laborales
Programación y planeación de temas educativos
Desarrollo de proyectos escolares (SEP)
Director Leydi del Llano Cel. 9861116873

11/09/15 01/10/21

Gerente de Ventas Península De Yucatán
Integradora de Agroinsumos Peninsulares - Mérida
Calle 49c #697 por 79b y 76, Col. Fraccionamiento real Montejo.
C.P. 97302, Mérida, Yucatán.
Dirección; Neyi Beatriz Chuc Cuxim
Cel.9991336454
Tel. Oficina 9995188131

- A) Desarrollo de cartera, sucursales y rutas.
- B) coaching a personal de ventas cursos y salida en rutas.
 - 1. Rueda y técnica de ventas.
 - 2. Liderazgo situacional.
 - 3. Segmento de mercado y enfoque estratégico.
 - 4. Enfoque a Resultado.
 - 5. presentación semanal de prospección de ventas.
 - 6. Planeación mensual de visitas a clientes.
- C) Informes con crédito y cobranza para la autorización de créditos.
- D) Reporte a dirección, ventas quincenales (créditos y contado)
- E) Reporte de km, viáticos de zona, revisión y autorización.
- F) Solicitud de productos.
- G) Manejo de CRM
- H) Manejo de SAE

06/07/2013 - 25/08/2015

Supervisor de ventas - Mérida
Explora Comunicaciones
Gerente; Lic. Jorge Pool
Cel. 9991415906
Tel. Oficina 9999440792

- A) Cursos de calidad (trato con el cliente)
- B) Curso de equipos.
- C) Procesos para la autorización de ventas.
- D) Reporte de ventas y crecimiento del departamento.

EDUCACION

INSTITUTO TECNOLOGICO DE CONKAL
Conkal, Yucatán

INGENIERO AGRONO.**APTITUDES TECNICAS**

<u>APTITUDES</u>	<u>EXPERIENCIA</u>	<u>AÑOS</u>
Conocimiento de Perfiles sociales	cierre de ventas	10
Ingrediente activo	herbicidas, fungicidas Y nutrición.	10
Calibración de equipos	aguilón, sembradoras	8
Recomendaciones en Cultivos.	deficiencias y ciclos.	9
Trabajo en equipo	Bajo presión	10

DISPONIBILIDAD DE VIAJAR; SI.

IDIOMA; INGLES 40%.

PROGRAMAS; EXCEL, WORD, POWER POINT.

LICENCIA DE CHOFER; SI.

CAMBIO DE RESIDENCIA; SI.