JAIME ALEXANDER AGUILAR QUELOPANA 

Av. Carlos Gil 385. Urb. Los Laureles Chorrillos

Móvil: 935872260

E-mail: Jaime.aguilarq@gmail.com

**Datos Personales:**

Fecha de nacimiento: 20 de Julio 1984

Lugar de Nacimiento: Lima, Lima, Perú

Edad: 36 años

DNI: 42554975

Diplomado en Marketing y especialización de Agente Inmobiliario en el instituto de alta gerencia.

Con conocimientos en Microsoft Office e Inglés a nivel Intermedio.

Manejo de buenas relaciones interpersonales a todo nivel, capacidad de liderazgo, organización, enfocado a la orientación a resultados. Alta competencia en el trabajo en equipo, iniciativas comunicación y al trabajo bajo presión.

Experiencia en ventas 10 años, con manejo de personal a mi cargo, especialista en formar equipos comerciales de alto rendimiento.

**Experiencia Laboral:**

Empresa: **Centro de entrenamiento Uno A1 – Agosto 2017 – Marzo 2020**

Cargo: Counter Ventas

Funciones:

* Ventas al público en general.
* Ventas de membresía del gimnasio.
* Captación de nuevos clientes para Golds Gym.
* Fidelización de clientes con la finalidad de que renueven su membresía en Golds Gym.
* Reportes de prospección, proyectados y ventas diarias.
* Análisis de Cartera de renovación, tipología de carteras.

Empresa: **Golds Gym Miraflores – Octubre 2016 – Julio 2017**

Cargo: Supervisor de Ventas

 Funciones:

* Ventas al público en general.
* Ventas de membresía del gimnasio.
* Captación de nuevos clientes para Golds Gym.
* Fidelización de clientes con la finalidad de que renueven su membresía en Golds Gym.
* Reportes de prospección, proyectados y ventas diarias.
* Análisis de Cartera de renovación, tipología de carteras.
* Incremento del Q de prospectos y conversión de los mismos.
* Formación y capacitación del equipo comercial, clínica de ventas, manejo de la agenda comercial, consolidar el equipo.
* Asesoramiento físico y nutricional nivel básico.
* Asegurar el cumplimiento de la cuota personal y grupal.

Empresa: **Golds Gym Angamos – Mayo 2016 – Setiembre 2016**

Cargo: Supervisor de Ventas

 Funciones:

* Ventas al público en general.
* Ventas de membresía del gimnasio.
* Captación de nuevos clientes para Golds Gym.
* Fidelización de clientes con la finalidad de que renueven su membresía en Golds Gym.
* Reportes de prospección, proyectados y ventas diarias.
* Análisis de Cartera de renovación, tipología de carteras.
* Incremento del Q de prospectos y conversión de los mismos.
* Formación y capacitación del equipo comercial, clínica de ventas, manejo de la agenda comercial, consolidar el equipo.
* Asesoramiento físico y nutricional nivel básico.
* Asegurar el cumplimiento de la cuota personal y grupal.

Empresa: **Golds Gym Miraflores – Julio 2015 – Abril 2016**

Cargo: Supervisor de Ventas

 Funciones:

* Ventas al público en general.
* Ventas de membresía del gimnasio.
* Captación de nuevos clientes para Golds Gym.
* Fidelización de clientes con la finalidad de que renueven su membresía en Golds Gym.
* Reportes de prospección, proyectados y ventas diarias.
* Análisis de Cartera de renovación, tipología de carteras.
* Incremento del Q de prospectos y conversión de los mismos.
* Formación y capacitación del equipo comercial, clínica de ventas, manejo de la agenda comercial, consolidar el equipo.
* Asesoramiento físico y nutricional nivel básico.
* Asegurar el cumplimiento de la cuota personal y grupal.

Empresa: **Golds Gym Encalada – Setiembre 2014- Junio 2015**

Cargo: Supervisor de Ventas

 Funciones: Ventas al público en general.

* Ventas de membresía del gimnasio.
* Captación de nuevos clientes para Golds Gym.
* Fidelización de clientes con la finalidad de que renueven su membresía en Golds Gym.
* Reportes de prospección y ventas diarias.
* Asesoramiento físico y nutricional nivel básico.
* Asegurar el cumplimiento de la cuota personal y grupal.

 Empresa: **Rimac Seguros. Noviembre 2013 – Agosto 2014**

Cargo: Asesor de Seguros

 Funciones: Venta de seguros de Salud

* Afiliacion de clientes a nuevos a nuestros distintos programas de salud.
* Asesoramiento total con respecto a polizas de salud.
* Reportes de cobranza y gestion de cuentas de salud de clientes ya afiliados.
* Renovacion y mantenimiento de cartera.

 Empresa: **United Gym - Sports Club - Larcomar - Noviembre 2009 –Octubre 2013**

Cargo: Wellness consultant

 Funciones: Ventas al público general – Ventas Corporativas

* Representar la oferta de soluciones físicas y deportivas que ofrece Sports Club para el segmento Salud de acuerdo con la necesidad de cada cliente.
* Atender y comprender las necesidades físicas de los clientes para poder ofrecer el servicio correcto.
* Proporcionar reportes, estadísticas, e informes sobre las prospecciones y ventas de manera diaria.
* Fidelizar a los cliente de Sports Club con una oferta de valor agregado.
* Formar e incrementar la base de clientes de Sports Club a través de la prospección de clientes nuevos, convenios corporativos, publicidad y marketing.
* Asegurar el cumplimiento del proceso comercial de acuerdo con el modelo de ventas de Sports Club, monitoreo a la fuerza de ventas asignada haciéndome cargo de las responsabilidades comerciales y administrativas que conlleva.

 Empresa: **Remax-Pro - Enero 2012 - Julio 2012**

Cargo: Agente Inmobiliario

 Funciones: Ventas al público general – Ventas Corporativas

* Alquiler y venta de inmuebles en cartera.
* Asesoramiento total en la compra venta de inmuebles desde el inicio hasta el final de la operación.
* Consolidar a la empresa Remax-Pro como la numero 1 en el mercado de bienes raices.

 Empresa: **Golds Gym Chorrillos - Diciembre 2006 - noviembre 2009**

Cargo: Fitness consultant

 Funciones: Ventas al público en general.

* Ventas de membresía del gimnasio.
* Captación de nuevos clientes para Golds Gym.
* Fidelización de clientes con la finalidad de que renueven su membresía en Golds Gym.
* Reportes de prospección y ventas diarias.
* Asesoramiento físico y nutricional nivel básico.
* Asegurar el cumplimiento de la cuota personal y grupal.

Empresa: **Impulse Telecom - Enero 2006 - Diciembre 2006**

Cargo: Promotor de tarjetas

 Funciones: Colocación de tarjeta de créditos.

* Ventas de tarjetas de crédito del banco Santander México.
* Trabajo de cartera de cliente a través de telemarketing.
* Cumplimiento de la cuota diaria.
* Reporte de ventas diarios.

**Estudios Superiores:**

PRIMARIA.

 CEP. PEDRO RUIZ GALLO

(1991 - 1995)

SECUNDARIA.

CEP. PEDRO RUIZ GALLO

(1996 - 2000)

TÉCNICOS. INST. IDAT – ADMINISTRACION EN REDES (INCOMPLETO)

(2019- 2020)

TÉCNICOS. INST. SISE – INFORMÁTICA

(2001 - 2003)

UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS

INGENIERIA DE SISTEMAS (INCOMPLETA 4 To ciclo)

(2004 – 2006)

INST. ICPNA – INGLES INTERMEDIO

(2004 - 2005)

INST. CEPEBANC–ADMINISTRACION BANCARIA

(2005 – 2007)

**Instituo de Alta Gerencia**

Diplomado de Marketing y Gestión Inmobiliaria

(2012)

**Disponibilidad Inmediata**