



Exver Ricardo Paz Schmitt

Datos de contacto

- 982958916
- exvericardo@gmail.com
- Calle Hermanos Catari 534, Urb. Maranga - San Miguel, Lima, Perú
- 10-12-1983 , Soltero/a, Peru.
- DNI: 42139284
- Sueldo bruto pretendido: S/3,500

Conocimientos y habilidades

Informática

- Explee Prezi : Seniority Intermedio
- CRM : Seniority Avanzado
- SPSS : Seniority Intermedio
- Microsoft Excel : Seniority Avanzado
- Microsoft Word : Seniority Avanzado

Otros conocimientos

- Power Bi
- Tableau

Idiomas

- Inglés: Escrito Avanzado, Oral Intermedio



EXPERIENCIA LABORAL

Coordinador de Marketing y Demanda

01-07-2023 - AL PRESENTE

Grupo Isamisa Sac

Evaluar y analizar datos históricos de ventas, tendencias del mercado, patrones estacionales y otras variables relevantes para comprender la demanda pasada y prever patrones futuros de las 4 unidades de negocios. Identificar y analizar desviaciones entre los pronósticos y las ventas reales, investigando las causas y proponiendo ajustes o mejoras en los procesos de planificación. Trabajar en estrecha colaboración con equipos de ventas, marketing, producción y logística para recopilar información clave sobre cambios en la demanda , introducción de nuevos productos y otros factores que puedan afectar la demanda. Evaluación comercial de todas las unidades de negocios y sus respectivo canales : Industrial, Food Service, y retail .Elaboración, revisión y actualización de planes de marketing por unidad de negocio . Seguimiento y asignación de presupuesto de ventas y marketing por unidad de negocio -centro de costo. Supervisión de canales digitales, btl y eventos corporativos por U.N.

Demand Planner

01-09-2021 - 01-04-2023

Bonelly Industrial

Investigación y análisis de la competencia local e internacional en diversos factores como: Precios Fob, costos, ventas, proveedores, modelos, etc a través de Veritrade , Trade Map y Sunat. Evaluación de precios, costos y margen de contribución por canales, marcas y líneas de productos como soporte para el área de ventas. Elaboración de forecasting. Elaboración y Análisis de Flujo de Caja para decisiones de compras futuras. Elaboración de plan de compra anual de productos. Investigación de mercados para desarrollo de nuevos portafolios.

Consultor de Marketing

01-05-2020 - 01-08-2021

Mindbrand

Identificación y anticipación a posibles problemas y necesidades para lograr una mayor eficiencia al servicio que se brinda al cliente. Elaboración de estrategias de Marketing para alcanzar una mayor participación y mejor posicionamiento en el mercado. Seguimiento y supervisión de tácticas y acciones de Marketing para el cumplimiento de metas trazadas por el cliente. Elaboración de informes y resultados mensuales obtenidos por la gestión en cumplimiento de los objetivos del cliente.

Jefe de Logística y Compras Internacionales

01-04-2020 - 01-04-2021

Remon Safety Service

Encargado de costeo , coordinación general y seguimiento de las importaciones y compras nacionales de productos relacionados al rubro de seguridad industrial y salud . Negociación y coordinación con agencias de carga, aduanas y servicio de

transportes internos. Elaboración de plan de compra anual de productos. Revisión de la documentación de importación para futuras auditorías.

Demand Planner

01-02-2019 - 01-04-2020

Blacksheep Perú

Investigaciones y análisis de la competencia local e internacional en diversos factores como: Precios Fob, costos, ventas, proveedores, modelos, etc a través de Veritrade , Trade Map y Sunat. Evaluación de precios, costos y margen de contribución por canales, marcas y líneas de productos para la elaboración del forecast. Seguimiento y análisis de ventas en todos los canales B2B, B2C, online a través del SRMy plataformas B2B Investigación Cuantitativo y cualitativo de consumidores finales.

Key Account Manager

01-05-2017 - 01-02-2019

Bellica Marketing

Reuniones con clientes y potenciales clientes para la elaboración de propuesta y cotización del servicio a brindar. Asesoría a clientes sobre problemática de sus empresas e identificación de nuevas necesidades. Análisis de información levantada a través de investigación cualitativa y cuantitativa. Realizar informe del planeamiento estratégicos de Marketing como propuesta de valor. Seguimiento a las acciones de marketing y elaboración de informes con los resultados obtenidos a los clientes.

Asesor Comercial

01-01-2017 - 01-05-2017

Rimac Seguros Y Reaseguros

Desarrollo de estrategias comerciales orientadas a la fidelización de clientes y búsqueda de nuevos mercados. Administración y seguimiento eficiente de los prospectos y sus necesidades. Elaboración y gestión de cotización de seguros de vida con inversión.



ESTUDIOS

Egresado de Maestría en Marketing y G. Comercial

01-04-2019 - 01-03-2021, PERU

Escuela De Postgrado UTP

Posgrado - Graduado

Gestión de Operaciones para Empresas de Servicios

01-07-2016 - 01-02-2017, PERU

Escuela De Postgrado De La UPC

Posgrado - Graduado

Licenciado

01-03-2011 - 01-12-2015, PERU

Universidad ESAN

Universitario - Graduado

Técnico Titulado en Admin. de Negocios Intern.

01-07-2009 - 01-07-2012, PERU



REFERENCIAS

Referencia laboral: Remon Safety Service - Jefe de Logística y Compras Internacionales

Referente: Victor Collazos (Fue mi jefe)

Contacto: victor.collazos@remon-sss.com / (51) 984129671

Referencia laboral: Bellica Marketing - Key Account Manager

Referente: Jorge Colunge (Fue mi jefe)

Contacto: coquicolunge@hotmail.com / (51) 987802824

Referencia laboral: Bonelly Industrial - Demand Planner

Referente: Sandra Vergara (Fue mi jefe)

Contacto: sandra.vergara@bonelly.com.pe / (51) 953917836



OBJETIVO LABORAL

Mi objetivo a nivel profesional es desarrollarme dentro de una organización con perspectivas a largo plazo, aplicando mis conocimientos y experiencias obtenidas durante mi desempeño en anteriores empresas. Sobretudo, no solo seguir creciendo en el ámbito laboral sino también como persona.