



ROGER JORGE SARRIA NUÑEZ

General Córdova 1048 –Pueblo Libre
Teléfono(s): 6857676 / 954138321
Email: rogersarria16@hotmail.com

Estudiante de la carrera Administración de Hoteles y Restaurantes del Instituto San Ignacio de Loyola – ISIL. Soy una persona proactiva con alto sentido de la responsabilidad, comunicación y puntualidad; capaz de desarrollarme en todas las áreas de una empresa de forma muy eficiente, estoy dispuesto a asumir retos y tener nuevas experiencias laborales y sociales.

ESTUDIOS REALIZADOS:

Estudios técnicos

Instituto San Ignacio de Loyola (ISIL)

Administración de Hoteles y Restaurantes
Agosto 2010 II – A la fecha

COLEGIO

Friedrich Gauss

Educación Primaria Marzo 1996 - Diciembre 2001
Educación Secundaria Marzo 2002 – Diciembre 2006

IDIOMAS

Británico

Ingles Nivel Básico Enero 2007 – Enero 2008

CONOCIMIENTOS DE INFORMÁTICA O TÉCNICOS

- Microsoft office Excel
- Microsoft Office Word
- Microsoft Outlook
- Microsoft Office PowerPoint

EXPERIENCIA LABORAL

2008 - 2009

RIPLEY

Actividad: Staff de ventas

Cargo: Me encargaba de la venta de prendas de vestir para distinto público desde niños hasta adultos, reposición de mercadería verificar y ordenar productos por modelo y tallas así como de brindarle la mayor información al cliente según sus solicitudes.

2009

CONSERVAS ISABEL

Actividad: Mercaderista

Cargo: La función que cumplía era la de visitar distintos puntos de ventas donde se podría exhibir nuestro producto que eran conservas. Verificaba y analizaba en qué mercado tenía más acogida el producto así de cuales eran nuestro posibles competidores. Principalmente se realizaba un análisis de mercado y de potenciales clientes ya que teníamos que verificar el consumo de conservas en los distintos puntos de ventas así podríamos tener claro cuál sería nuestro mercado principal y nuestro cliente.

2010 - 2011

QUIKSILVER

Actividad: staff de ventas

Cargo: La función principal que realizaba en las tiendas de Quiksilver era la venta de prendas de vestir, calzado y accesorios para damas y caballeros, brindar la mejor atención al cliente así como atender todas sus solicitudes (tallas, precios) también manejaba el stock e inventario en el almacén para poder tener un control de las prendas y accesorios que entraban y salían del almacén. Manejo de caja y entrega de productos al cliente.

2011 - 2012

RIP CURL

Actividad: Staff de ventas

Cargo: La función que tenía en RIP CURL era la venta de prendas de vestir, calzado y accesorios para hombres y mujeres, tenía que darle la atención al cliente, como darle precios y tallas; asimismo tenía que reponer las prendas, accesorios y demás productos que se exhibían en los mostradores. Apoyaba en el inventario del almacene, para tener un conteo de las prendas que ingresaban y salían del local.

2012 - 2013

TIENDAS EL

Actividad: Asesor de ventas / Senior

Cargo: La función que realizaba era la venta de ternos, calzado, camisas, corbatas y demás accesorios para caballeros. Era el encargado de asesorar al cliente según sus necesidades y brindarle la mejor alternativa según su requerimiento. Realizaba reportes de las ventas diarias para gerencia.

2014

METALMECANICA CAMACHO

Actividad: Mercaderista

Cargo: La actividad principal de METALMECANICA

CAMACHO era la venta de maquinaria metalmecánica (tornos, fresadoras, plegadoras, etc.) teníamos capacitaciones constantemente para poder estar preparados y resolver las dudas de los clientes. Las funciones que cumplía en la empresa era ofrecerles la mejor opción de maquinaria a las grandes industrias. Elaboración de cotizaciones según los requerimientos de los clientes, luego darle el seguimiento a cada cotización enviada y poder negociar y conseguir las OC.

2017

SPRAYGROUND

CARGO: JEFE DE TIENDA

SPRAYGROUND es una empresa transnacional que se dedica a la confección y comercialización de prendas de vestir y accesorios de viaje. Las funciones que cumplía eran las siguientes:

- . Supervisar al equipo de ventas para que todos los meses lleguemos a la cuota establecida
- . Formular procedimientos de funcionamiento para la tienda
- . Planificar las actividades de la tienda
- . Fijar precios y tarifas de descuentos para los productos
- . Asignar tareas para el personal
- . Entrevista y contratación de nuevo personal
- . Realizar un inventario mensual
- . Atender las quejas de los clientes relacionados con las ventas y el servicio

2020

MAXI ENTREGAS

CARGO: MOTORIZADO INDEPENDIENTE

Debido a la pandemia tuve que reinventarme de alguna manera y forme mi empresa de servicios de delivery. Actualmente me encargo de transportar de manera segura y eficaz cualquier tipo de productos que deseen enviar.

2021 - 2022

NECOPLUS (VISA/NIUBIZ)

CARGO: COORDINADOR

En Necoplus estuve a cargo del área de control, mi función principal era formar las rutas a los técnicos para que puedan abastecer los comercios con equipos POS, también coordinar con el encargado del comercio para enviar a un técnico a reparar algún equipo que tenga un mal funcionamiento y además armar rutas del personal contrometrista para que puedan abastecer los comercios con contómetros.

REFERENCIAS PERSONALES:

- Disponibles a solicitud

INFORMACIÓN ADICIONAL

- SOLTERO
- DISPONIBILIDAD INMEDIATA

DATOS PERSONALES:

- Fecha de Nacimiento: 08 de Agosto 1989
- Edad: 32 años
- Nacionalidad: Peruana
- Numero celular: 954138321
- D.N.I: 46026830