

Ramón A. Salazar Q.

Barcelona, Anzoátegui, Venezuela | +58.424.8410956 | rasq1978@gmail.com | LinkedIn:
www.linkedin.com/in/economista-ramon-arturo-salazar-quijada-24a07225

PERFIL PROFESIONAL

Economista experimentado con más de 25 años de trayectoria en gestión comercial, ventas estratégicas y desarrollo de negocios en los sectores industrial, petrolero y gas. Destaco por mi capacidad para liderar equipos, optimizar presupuestos, negociar contratos complejos y construir relaciones estratégicas con clientes clave. Busco un rol desafiante que me permita aplicar mi experiencia para impulsar el crecimiento y la eficiencia organizacional en entornos dinámicos.

HABILIDADES

- **Habilidades Técnicas (Hard Skills):**
 - Gestión de Ventas B2B y B2C, Desarrollo de Negocios, Negociación Estratégica, Gestión de Cuentas Clave
 - Planificación Estratégica, Análisis Financiero, Optimización de Presupuestos
 - Microsoft Office Suite (Excel, Word, PowerPoint, Outlook), Bases de Datos (Nivel Básico)
 - Conocimientos Técnicos: Electricidad, Electrónica, Motores Eléctricos, Controles Industriales
- **Habilidades Blandas (Soft Skills):**
 - Liderazgo de Equipos, Comunicación Efectiva, Resolución de Problemas Complejos
 - Pensamiento Analítico, Adaptabilidad, Construcción de Relaciones Interpersonales

EXPERIENCIA LABORAL

TUTOR DE MICROECONOMÍA Y MACROECONOMÍA | Tutoría Académica | Online |
Enero 2019 – Presente

- Imparto tutorías personalizadas en Fundamentos de Economía, Microeconomía y Macroeconomía a estudiantes de Argentina, España, Ecuador, Chile, Colombia, Perú y México.
- Desarrollé y adapté planes de negocios y materiales didácticos personalizados, logrando una mejora significativa en el rendimiento académico de los estudiantes.
- Fomenté el pensamiento analítico y la comprensión de conceptos económicos complejos.

GERENTE COMERCIAL | SMART VENEZUELA CONTROL | 01-03-2016 – 01-06-2019

- Lideré la supervisión y optimización de los procesos de elaboración de presupuestos para clientes clave en el sector petróleo y gas.

- Gestioné la facturación y cobranza, implementando mejoras que agilizaron los ciclos de pago.
- Establecí y cultivé relaciones estratégicas con proveedores y clientes a nivel nacional e internacional, contribuyendo al crecimiento de la cartera.

INGENIERO DE VENTAS | COMERCIAL SANTIAGO ORIENTE | 01-09-2013 – 01-01-2016

- Gestioné la atención y el desarrollo comercial de empresas petroquímicas en el Complejo José Antonio Anzoátegui y la Refinería Puerto La Cruz.
- Elaboré presupuestos y propuestas comerciales personalizadas para empresas nacionales e internacionales, logrando objetivos de venta.

PROFESOR | Universidad Gran Mariscal De Ayacucho | 01-09-2007 – 01-07-2013

- Impartí clases de Fundamentos de Economía, Microeconomía y Matemáticas a nivel universitario.
- Diseñé programas académicos y materiales didácticos, impactando positivamente en la formación de múltiples promociones de estudiantes.
- Fomenté el desarrollo de habilidades analíticas y de resolución de problemas en los alumnos.

INGENIERO DE VENTAS | SIEMENS | 01-02-2001 – 01-02-2003

- Representante comercial para la zona Oriente Norte en el departamento Power, Transmission and Distribution (PTD).
- Desarrollé la cartera de clientes y gestioné las ventas de soluciones tecnológicas.

EJECUTIVO DE VENTAS | WALCO INDUSTRIAL | 01-08-2000 – 01-02-2001

- Atendí a clientes finales y distribuidores de productos de seguridad industrial.
- Identifiqué oportunidades de negocio y gestioné el ciclo completo de ventas.
- Incrementé la distribución y el alcance de los productos en el mercado asignado.

INGENIERO DE VENTAS | SIEMENS | 01-08-1997 – 01-05-2000

- Representante comercial para la zona Oriente Norte del Departamento de Automation & Drive (ATD).
- Gestioné la venta de soluciones de automatización y control industrial.

INGENIERO DE VENTAS | GEDISA | 01-08-1995 – 01-08-1997

- Atención a clientes del sector petrolero e Industrial para la venta de materiales y equipos eléctricos.
- Gestión de negociaciones y cierre de ventas para proyectos específicos.

INGENIERO DE VENTAS | SUPLIMAT | 01-03-1991 – 01-07-1994

- Atención a clientes del sector industrial.
- Encargado de las ventas de materiales relacionados con el accionamiento de motores y automatismos, alcanzando los objetivos comerciales.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Economista | Universidad Santa María | Venezuela | Septiembre 1996 – Junio 2001

IDIOMAS

- **Español:** Nativo
- **Inglés:** B1 (Intermedio) Escrito, B1 (Intermedio) Oral