

# BRUNO BECERRIL FRANCO

## Objetivo

Interesado en las áreas de operación, comercialización y administración de ventas; garantizando rentabilidad y eficientizando la productividad, desempeño y funcionamiento del área asignada. Formar parte de una estructura que me brinde la oportunidad de poner en práctica mis conocimientos y me permita aprender y crecer en el área laboral, personal e intelectual.

**27 abril 2015- Actual**

**CONSTRUCTORA INMOBILIARIA LOS PATOS**

Constructora Inmobiliaria de Vivienda

**Actualmente encargado de la Operación Comercial en el estado de Colima teniendo 56Ha y 2 Fraccionamientos donde comercializamos Departamentos, Lotes Comerciales y Terrenos con ventas anuales alrededor 11MDD**

## ***Jefe de Ventas***

- Diseñar y trazar estrategias comerciales para la obtención de resultados positivos de Venta.
- Mantener una comunicación activa con el área de Marketing y Obra; para el cumplimiento del Plan maestro de Ventas.
- Reclutamiento para Fuerza de Ventas, capacitación y desarrollo; seguimiento con Bróker Inmobiliarios; manteniendo una relación estrecha para la consolidación de negocios.
- Supervisión y autorización de campañas de publicidad, marketing digital, congresos y foros de exposición.
- Crear los presupuestos y elaboración del Plan Maestro de ventas Anuales y seguimiento de este.
- Búsqueda de Reserva territorial e Investigación de Mercado
- Capacitación sobre esquemas de crédito
- Encargado de Recorridos y atención al Cliente así mismo seguimiento oportuno del mismo
- Cierre de Ventas, escrituración y servicio post venta
- Manejo Indicadores de Ventas y cobros por mes

**15 noviembre 2013 – febrero 2015**

**ALFARO Y ASOCIADOS**

Consultoría Inmobiliaria Corporativa e Industrial

## ***Asociado***

- Prospección al cliente.
- Representación de Inquilinos y propiedades en exclusiva.
- Incorporación de información a la base de datos de propiedades (oficinas, bodegas, parques industriales y terrenos) así como elaboración de carpetas técnicas para los requerimientos de los clientes.
- Recorridos de búsqueda de propiedades y con clientes
- Análisis y elaboración de contratos de arrendamiento y compraventa, así como negociación de cláusulas.
- Atención a clientes, promoción de servicios en expos
- Administración de ventas y segmentación de mercado.

▪ **24 octubre 2011 – 10 noviembre 2013**

**CASAS GEO**

- Comercialización Vivienda Interés Social y media.
- Administración de Reservas Territoriales
  
- **Ejecutivo Ventas**
- Prospección de clientes, comercialización a nivel nacional.
- Seguimiento de venta, administración de venta, cierres de venta.
- Organización de recorridos a diferentes puntos del país.
- Activaciones en puntos de afluencia estratégica para la promoción de nuestro producto
  
- **Gerencia Ventas**
- Seguimiento de desempeño de cada ejecutivo de Venta
- Juntas de capacitación sobre créditos hipotecarios, juntas de seguimiento y clínicas de venta.
- Apoyo para cierre de venta y desarrollo de Agentes promotores sin experiencia en el ramo.
- Segmentación de mercado, análisis de áreas de oportunidad para el incremento de indicadores de la gerencia
- Negociación con las diferentes plazas internas de la compañía para la
- Promoción de sus productos.
  
- **Administrador de Reservas Territoriales**
- Manejo de inventario de las reservas territoriales de Geo Centro
- Seguimiento de las alianzas estratégicas para la inversión de servicios para las comunidades Geo ya existentes.
- Comercialización de locales y áreas comerciales de Geo Centro
- Venta y promoción de los pasivos de terrenos, así como la ubicación y seguimiento de áreas de oportunidad para la compra de reserva territorial.
  
- Seguimiento del plan de desarrollo urbano del municipio en cuestión.

**2 junio 2006 – 5 noviembre 2009**

**PROFUTURO GNP**

COMERCIALIZACIÓN AFORE, FONDOS DE INVERSIÓN Y PENSIONES

***Ejecutivo Ventas***

- Capacitación continua a la fuerza de ventas (AFORE, comisiones, rendimientos, fondos de inversión, pensiones).
- Manejo de agentes promotores desde metas, objetivos, cartera, seguimiento de cierre de venta, servicio post venta.
- Reclutamiento de fuerza de ventas, desde prospectar al candidato hasta la aplicación de exámenes.
- Conferencias a trabajadores para la colocación de los productos que se ofrecen.
- Análisis del mercado para desarrollar objetivos más altos e incremento de las ventas.
- Atención a clientes.
- Administración de ventas y segmentación de mercado.

**4 abril 2005 – 23 mayo 2006**

**LANGUAGE ADVISORY SA DE CV**

Centro de capacitación idiomática para ejecutivos.

**Agente Promotor**

- Telemarketing.
- Cierre de venta.
- Atención a clientes

**Preparación académica**

- Profesional: "Universidad del Valle de México" Campus Lomas Verdes Lic. Comercio Internacional
  - Preparatoria: "Universidad del Valle de México" Campus Hispano
  - Secundaria: "Centro Universitario Hispanoamericano"
  - Primaria: "Centro Educacional Laura Vicuña"
  - Idiomas: Inglés 70% Frances 30%
-