



# JOHAN RAFAEL SÁNCHEZ SALDAÑA

GERENTE COMERCIAL DE VENTAS

La Riviera de Don Bosco,  
Calle 2da. Casa C-70, C  
62434149/393-3599,  
Panamá, Panamá



+507 62434149



johansanchez0574@gmail.com

## HABILIDADES

Responsabilidad y compromiso

Esmero en Atención al cliente

Toma de decisiones

Liderazgo

Trabajo en equipo

Dinámico

## DATOS PERSONALES

Fecha de nacimiento  
05 ago. 1974

Nacionalidad  
Panameña

Estado Civil  
Casado

## IDIOMAS

Español

Inglés

## SOBRE MÍ

Gerente Comercial de ventas con experiencia de más de 20 años liderando equipo, con capacidad de analizar, planificar y organizar las actividades que realiza la empresa utilizando estrategias de ventas y marketing que servirán para buscar nuevas oportunidades de crecimiento e incrementar las ventas y rentabilidad en la organización.

## EXPERIENCIA LABORAL

JEFE NACIONAL VENTAS FUSO/SUPERVISOR MAYOREO DE REPUESTOS  
| ENE. 2021 - ACTUALIDAD

EXCEL AUTOMOTRIZ S.A.

- Promuevo el logro de objetivos comerciales mediante la creación y ejecución de estrategias de ventas innovadoras, asegurando el cumplimiento del presupuesto anual y la excelencia operativa en el departamento de ventas demayoreo.
- Superviso y coordino efectivamente las actividades de ventas, garantizando el alcance de metas y la maximización de resultados en la distribución de repuestos, neumáticos Goodyear y Haida, así como lubricantes ELF y productos BOSCH.

VENTAS AL POR MAYOR DE LLANTAS Y RINES  
| JUN. 2019 - FEB. 2020

ALCON TRADING INC.

- Realice la gestión estratégica de la introducción y posicionamiento de marcas como Royal Black, Nordexx y Nereus en el mercado panameño, ampliando la red de distribución de llantas y rines.
- Desarrolle y expandí la cartera de clientes, asegurando la fidelización y maximizando la rentabilidad mediante la ejecución efectiva de cobros y el cumplimiento de objetivos financieros mensuales establecidos.

Jefe inmediato: Carlos Conti - 6275-6557

GERENTE COMERCIAL | ENE. 2016 - MAR. 2019

TRACTOMAQ PANAMÁ S.A.

- Realicé con éxito la expansión corporativa en Ciudad de Panamá, desempeñando un papel clave en la formulación de políticas organizacionales, estrategias de presupuesto de ventas y estructuras de comisiones, crédito y cobranzas.
- Lideré el equipo de ventas hacia el posicionamiento estratégico de marcas de renombre como Phillips 66 y las líneas de neumáticos Ovation, Roadlux, Delinte y Armour, consolidando su presencia en el mercado nacional.

Jefe inmediato: Jorge Pinto - 6427-6654

GERENTE DE CATEGORÍA AUTOMOTRIZ | AGO. 2012 - DIC. 2015

EL MACHETAZO Y CASA GOLY

- Realice la gestión estratégica de compras y ventas en la categoría Automotriz, tanto a nivel nacional como internacional, para abastecer los Supermercados Machetazos y tiendas Casa Goly.
- Realizaba estudios de costos mediante análisis de precios y negociaciones efectivas con proveedores, asegurando competitividad y alta rentabilidad en el punto de venta.
- Responsable de la planimetría y merchandising visual, garantizando una presentación atractiva de productos como llantas, lubricantes, accesorios y repuestos.

Jefe Inmediato: Jonathan Poll - 6234-1401

GERENTE DE VENTAS INDUSTRIALES | JUL. 2002 - JUL. 2012

AUTO CENTRO S.A.

Gestione durante 10 años todas las actividades que realizaba la fuerza de ventas para alcanzar los presupuestos asignados por la Alta Gerencia. Desarrollaba estrategias de ventas y mercadeo para impulsar las marcas de Abrasivos Norton y Jaz Zubiaurre y también los Adhesivos y químicos de la marca Loctite.

Jefe inmediato: Miguel Berrocal - 360-0666

## EDUCACIÓN

SIGMA LAMBDA - LIC. EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
CON ÉNFASIS EN MERCADOTECNIA  
| 2020

UNIVERSIDAD DE PANAMÁ

DIPLOMADO DE DESARROLLO EMPRESARIAL | 2015

ARGOS

POST GRADO DE ALTA GERENCIA | 2001

UNIVERSIDAD DEL ISTMO

LIC. EN INGENIERÍA EN SISTEMAS COMPUTACIONALES | 1998

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PANAMÁ

BACHILLER EN CIENCIAS |

INSTITUTO JUSTO AROSEMENA