



# KEVIN RONAN MOLNAR

## AGENTE DE PROPAGANDA MÉDICA

*Soy una persona proactiva, organizada y responsable, con buenas relaciones interpersonales. Siempre tengo la mejor disposición para la realización de mis labores. Busco un puesto desafiante donde pueda continuar aprendiendo.*

### EDUCACIÓN

*Agente de propaganda médica |  
Universidad Abierta Interamericana | 2012  
Lic. En Marketing (Cursando)*

### CONOCIMIENTOS

*Paquete Office.  
Photoshop.  
Inglés.*

### HABILIDADES

*Empático.  
Responsabilidad.  
Capacidad de respuesta.  
Pensamiento crítico.  
Habilidades comunicativas.  
Adaptabilidad.*

### CONTACTO

*Teléfono: 1144465040  
Correo electrónico:  
molnar.kevin@outlook.com  
LinkedIn: /in/kevin-molnar-9227a5113  
Fecha de nacimiento: 24.7.1991  
Localidad: Quilmes, Buenos Aires.*

### EXPERIENCIA LABORAL

#### REPRESENTANTE DE TRADE MARKETING | BAYER

##### 8.2018 - Actualmente

Responsable del control y seguimiento de las promociones y acuerdos establecidos con los clientes. Esto incluía la verificación del cumplimiento de los términos acordados, la comunicación con los clientes para asegurar su satisfacción y la generación de informes periódicos para la dirección.

Encargado de establecer y mantener relaciones de fidelización con los puntos de venta. Esto implicaba la identificación de las necesidades y expectativas de los clientes, la creación de estrategias para satisfacer esas necesidades y la comunicación constante con los clientes para asegurar su satisfacción.

Responsable de la generación de nuevos espacios de venta para los productos de la empresa. Esto incluía la identificación de oportunidades de negocio, la prospección de nuevos clientes y la negociación de acuerdos comerciales.

Encargado de la venta indirecta de los productos de la empresa, a través de distribuidores y otros canales de venta. Esto implicaba la identificación de los canales de venta adecuados, la selección de los distribuidores y la gestión de los acuerdos comerciales. Responsable de la transferencia de conocimientos y habilidades a los puntos de venta, con el objetivo de mejorar la calidad de atención al cliente y la venta de los productos de la empresa. Esto implicaba la realización de capacitaciones y la comunicación constante con los puntos de venta.

Encargado de la generación de informes periódicos sobre el desempeño de la empresa, los resultados de las estrategias implementadas y las oportunidades de mejora identificadas. Esto incluía la recopilación y análisis de datos, la elaboración de informes y la presentación de resultados a la dirección.

Responsable del crecimiento en la zona de influencia de la empresa, mediante la identificación de oportunidades de negocio, la prospección de nuevos clientes y la generación de nuevos espacios de venta. Logré un 25% de aumento en la rotación y una generación del 50% de nuevos espacios de venta.

#### REPRESENTANTE COMERCIAL | MEDIQUILMES S.A

##### 7.2016 - 7.2018

Representante de ventas para clientes corporativos, manteniendo comunicación efectiva y constante para lograr la retención de los clientes.

Supervisión y organización de actividades promocionales en colaboración con el equipo de marketing para mejorar la efectividad de venta.

Logro de una efectividad de venta superior al 50%, superando los objetivos establecidos. Identificación de oportunidades de venta cruzada y upselling para aumentar la rentabilidad de la cartera de clientes.

Generación de reportes y análisis de datos para evaluar el desempeño de ventas y tomar decisiones estratégicas.

Participación en eventos y ferias para aumentar la visibilidad de la marca y captar nuevos clientes.

#### EMPLEADO COMERCIAL | BRINDIS

##### 2015 - 2016

Atención al cliente.  
Armado de pedidos.  
Distribución con utilitario de la empresa.  
Tareas generales dentro de la empresa.  
Control de stock mensualmente.