

ALEJANDRO JOSÉ MARÍA LOZADA CALLE

Bachiller en Administración y Marketing

+51 970 518 120 | lozadacalle10@gmail.com | [LinkedIn](#)

Perfil Profesional

Profesional en Administración y Marketing con experiencia en ventas B2B, estrategias comerciales y marketing digital. Apasionado por la innovación y el liderazgo, busco aportar al crecimiento mediante la implementación de estrategias comerciales efectivas y orientadas a resultados.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Ejecutivo de cuentas

Imanpop La Agencia | Junio 2024 - Actual

- Identifico y contacto clientes B2B interesados en servicios audiovisuales.
- Participo en eventos de networking para generar nuevos leads.
- Lidero reuniones comerciales y presentaciones de la agencia.
- Diseño propuestas comerciales ad hoc según necesidades del cliente.
- Realizo seguimiento a cuentas para nuevas oportunidades.
- Apoyo en el desarrollo de estrategias comerciales y de negocio.
- Gestioné y lideré más de 7 cuentas dentro de la agencia.
- Miembro activo del equipo "RePOPteros", encargado de entrevistas en eventos corporativos.
- Contribución al crecimiento de la empresa mediante la adquisición de 7 nuevas cuentas B2B.

Asesor / Coordinador de Ventas

Maquisistema | Enero 2023 - Mayo 2024

- Gestión y optimización del equipo de ventas, logrando un incremento del rendimiento en 75%.
- Desarrollo de campañas publicitarias con Meta Business Suite para captación de prospectos.
- Cierre de 28 operaciones en un mes, superando la meta establecida en un 175%.

Practicante de Comunicación y Marketing

Geslab Capacitaciones | Febrero 2022 - Agosto 2022

- Creación de planes de marketing y gestión de campañas publicitarias en redes sociales.
- Participación en contenido para redes sociales.
- Elaboración de piezas gráficas para las redes asignadas (LinkedIn e Instagram)
- Reconocimiento como Líder del Equipo de Marketing en tres ocasiones consecutivas.

Captador / Coach Jr.

Touch Perú | Enero 2020 - Septiembre 2022

- Capacitación y liderazgo de equipos de ventas en campañas específicas.
- Incremento del cumplimiento de metas al 120% durante la campaña 2021.
- Promoví productos y ofertas para aumentar las ventas.
- Brindé atención personalizada para mejorar la experiencia del cliente.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Universidad Privada del Norte

Bachiller en Administración y Marketing (2018 - 2022)

- Graduado en el tercio superior.
- Becado por PRONABEC por excelencia académica durante 1.5 años.

HABILIDADES

- Técnicas:** Excel, Office, Meta Business Suite, Canva (Nivel Intermedio).
- Blandas:**
 - Comunicación asertiva y fluida, con facilidad para relacionarse con clientes.
 - Liderazgo, adaptabilidad y trabajo en entornos dinámicos.
 - Inteligencia emocional y resolución de conflictos.

Referencias disponibles a solicitud.