

 ERNESTO MOLGORA ELERA

 Los Cabildos 263 Dpto. 202 Chacarilla

 Teléfonos: 372-7516 99164-4018

 ernesto.molgora@hotmail.com

 RESUMEN

Ejecutivo Senior, Peruano bilingüe, Administrador de Empresas, especialista en Ventas y Marketing, experiencia local y multinacional con empresas líderes en la fabricación y comercialización de prendas de vestir. Resultados exitosos mediante liderazgo gerencial, motivación y fijación de objetivos. Habilidad para el análisis, toma de decisiones y manejo de personal, trabajando en equipo.

 EXPERIENCIA PROFESIONAL

TEXTIL DEL VALLE S. A Jun 2006 – Dic 2008

Compañía líder en la elaboración y exportación de prendas de vestir, ventas en el 2005 por US$ 43.4 millones, en el 2006 por US$ 49.5 millones, en el 2007 por US$ 61.5 millones, y en el 2008 se estará cerrando con ventas por US$ 58.5 millones.

Gerente Comercial

Responsable por los resultados de las ventas de acuerdo a las metas fijadas por la Gerencia General.

Incremento sustancial de las ventas en US$ 12 millones del año 2006 al 2007.

Apertura de nuevos mercados y clientes.

Elaboración de presupuestos y plan de ventas.

Establecimiento exitoso de ejecutivos de ventas para incrementar las ventas y mejorar el servicio a los clientes.

Capacitación de los ejecutivos de ventas.

Seguimiento y elaboración del programa de producción junto con la Gerencia de Producción y el Departamento Logístico.

COPERTEX INDUSTRIAL S.A.C Jul 2005 – Feb 2006

Compañía líder en la elaboración y exportación de prendas de vestir, ventas en el 2004 por US$ 10 millones y en el 2005 por US$ 13.5 millones.

Gerente Comercial

Responsable por los resultados de las ventas de acuerdo a las metas fijadas por la Gerencia General.

Incremento sustancial de las ventas en US$ 3.5 millones del año 2004 al 2005.

Apertura de nuevos mercados y clientes.

Establecimiento exitoso de ejecutivos de ventas para incrementar las ventas y mejorar el servicio a los clientes.

Capacitación de los ejecutivos de ventas.

Seguimiento y elaboración del programa de producción junto con la Gerencia de Producción y el Departamento Logístico.

PACIFIC GARMENT S.A.C Oct 2004 – Jun 2005

Compañía dedicada a la exportación de prendas de vestir.

Asesor Comercial

Responsable por los resultados de las ventas.

Apertura de nuevos mercados y clientes.

Establecimiento exitoso de ejecutivos de ventas para incrementar las ventas y mejorar el servicio a los clientes.

Capacitación de los ejecutivos de ventas.

MOLGORA & DELLEPIANE S.A.C Ene 2002 – Dic 2004

Compañía dedicada a la asesoría financiera y venta de seguros de vida internacionales.

Gerente General

Responsable por los resultados económicos, de mercado y de excelencia organizacional.

Apertura de nuevos mercados y clientes.

Establecimiento exitoso de brigadas especialistas de ventas para incrementar las ventas de nuestros productos.

HIALPESA Oct 2000 – Jul 2001

Compañía líder en la elaboración y exportación de prendas de vestir.

Asesor Comercial

Responsable por los resultados de las ventas.

Apertura de nuevos mercados y clientes.

Establecimiento exitoso de ejecutivos de ventas para incrementar las ventas y mejorar el servicio a los clientes.

Capacitación de los ejecutivos de ventas.

COTTON KNIT S.A.C Set 1993 – Set 2000

Compañía líder en la elaboración y exportación de prendas de vestir, ventas en el 1993 por US$ 3.5 millones y en el 2000 por US$ 21 millones.

Gerente Comercial

Responsable por los resultados de las ventas de acuerdo a las metas fijadas por la Gerencia General.

Incremento sustancial de las ventas en US$ 17.5 millones en 7 años de arduo trabajo en equipo, del año 1993 al 2000.

Apertura de nuevos mercados y clientes.

Establecimiento exitoso de ejecutivos de ventas para incrementar las ventas y mejorar el servicio a los clientes.

Capacitación de los ejecutivos de ventas.

Seguimiento y elaboración del programa de producción junto con la Gerencia de Producción y el Departamento Logístico.

COMPLEJO TEXTIL GROCIO PRADO S.A. Feb 1988 – Jul 1993

Compañía líder en la elaboración y exportación de prendas de vestir.

Ejecutivo de Cuentas

Responsable por los resultados de las ventas conforme a la cartera de clientes asignada por la Gerencia Comercial.

Seguimiento de Ordenes de Producción.

Seguimiento y desarrollo de muestras.

Cierre de pedidos.

Captación de nuevos clientes.

 EDUCACIÓN

Universidad de Lima 1990 Administración de Empresas

Colegio Markham 1984 Primaria y Secundaria

 Idiomas : Ingles avanzado

 CURSOS Y SEMINARIOS

King School of English 1982 Curso intensivo de Ingles, Bournemouth - England