

Bladimir Saúl Salazar Carvajal

Ingeniero Comercial



Fecha de nacimiento: 13/09/1987 (38 años)

Teléfono Principal: 78891618

Teléfono Adicional: 73076777

Correo Electrónico: bladim44@gmail.com

Ciudad: La Paz

Categoría de Licencia: Profesional A, Motociclista (M)

Disponibilidad para viajar: Si

Contrato: Tiempo Completo

Presentación / Perfil Profesional

Ingeniero Comercial con más de 10 años de experiencia en ventas, desarrollo de negocios, marketing y gestión comercial. He liderado estrategias de apertura de mercados, fidelización de clientes, negociación con distribuidores y coordinación de equipos comerciales, tanto en el sector privado como público. Me caracteriza la capacidad para convertir oportunidades en resultados, optimizar procesos comerciales y construir relaciones sólidas con clientes estratégicos. Busco aportar una visión comercial orientada al crecimiento sostenible y al cumplimiento de objetivos.

Educación:

- **Educación Superior** (Diplomado)

Universidad Católica Boliviana San Pablo (UCB)

Desde marzo 2020 hasta octubre 2022

- **Ingeniería Comercial** (Licenciatura)

Universidad Tecnológica Boliviana (UTB)

Desde enero 2012 hasta diciembre 2016

- **Bachiller en Humanidades**

Instituto Americano (Amerinst)

Desde febrero 2005 hasta diciembre 2005 - La Paz

Habilidades:

- Manejo de Redes Sociales, excelente relacionamiento con las personas (Soft Skills), Inteligencia emocional.

Idiomas:

- Español (nativo).
- Inglés

Nivel Oral: Medio **Nivel Escrito:** Medio

- Aimara
- **Nivel Oral:** Básico **Nivel Escrito:** Básico

Experiencia Laboral:**Profesional III Marketing y comercialización**

KOKABOL – SEDEM – Ministerio de Desarrollo productivo Rural y agua.

- Implementé el registro y análisis de ventas para mejorar la proyección comercial.
- Gestioné la apertura de nuevos mercados mediante mayoristas y distribuidores.
- Coordiné logística y producción para garantizar entregas oportunas.
- Organicé la participación institucional en ferias nacionales.
- Fortalecí relaciones comerciales con clientes institucionales mediante visitas de fidelización.
- Apoyé la gestión de comunicación institucional en coordinación con el SEDEM.02 marzo 2026 hasta 30 de junio 2026

Free Lancer- Regional (La Paz – Oruro)

COBAL (convertidora Boliviana de Alimentos)

- Gestioné la apertura de nuevos mercados mediante mayoristas y distribuidores.
- Coordiné logística y producción para garantizar entregas oportunas.
- Gestión y armado de stands para ferias como Feicobol, Fipaz, etc.
- Fortalecí relaciones comerciales con clientes institucionales mediante visitas de fidelización.

Desde 05 abril 2025 hasta 26 de febrero de 2026

Encargado de Marketing y Área Comercial

Latitud Norte

- Desarrollé y optimicé estrategias de Marketing digital y tradiciona.
- Lideré, formé y supervisé el equipo comercial, estableciendo metas, indicadores de desempeño (KPI's) y sistemas de seguimiento.
- Gestioné y controlé del presupuesto comercial y de Marketing, asegurando eficiencia en la inversión y rentabilidad.
- Gestioné y coordinación de atención en Ferias automovilísticas.
- Identifiqué nuevas oportunidades de mercado y expansión de la cartera de clientes.
- Negocié alianzas estratégicas para el fortalecimiento institucional.

Desde junio 2020 hasta diciembre 2026

Jefe de Ventas

Siete/24

- Implementé el registro y análisis de ventas para mejorar la proyección comercial.
- Realicé y organicé la cartera de clientes en seguridad electrónica y seguridad física
- Presenté la empresa a licitaciones tanto públicas como privadas cumplimiento de objetivos de ventas.
- Administré las redes, potencié la página web y redes sociales para el posicionamiento de la marca.
- Coordiné con el área de sistemas para las instalaciones nuevas de seguridad física como electrónica.

Desde febrero 2018 hasta octubre 2019

Desarrollador de Negocios

Granja Avícola Integral Sofía LTDA.

- Mantuve las relaciones comerciales con clientes del tipo institucional ON PREMISSE.
- Incrementé la cartera de clientes, con la creación de nuevos clientes atención de los clientes respecto a información de productos.
- Asesoré para el crecimiento y desarrollo de sus negocios, controlé y realicé el seguimiento a la logística de pedidos.

- Planifiqué y coordiné la entrega de productos seguimiento a historiales de ventas cumplimiento de objetivos de ventas análisis e interpretación de proyecciones.

Desde junio 2017 hasta febrero 2018 (Tiempo Completo)

Asesor de Seguridad

Detekta Seguridad S.R.L.

- Asesoré en seguridad a instituciones empresas y clientes en general.
- Cumplí con los objetivos de ventas,
- Coordiné con el cliente y el equipo de operaciones para las respectivas instalaciones.

Desde junio 2014 hasta enero 2017

Certificados:

- Responsabilidad por la Función Pública
- Ley 1178
- Políticas Públicas
- Prevención de la Violencia
- Marketing en Facebook
- Congreso Iberoamericano de Comunicación Política
- Ventas, Negociación y Liderazgo
- Curso Básico Aimara