



LUIS DAVID ALCÁNTARA SÁNCHEZ

EJECUTIVO COMERCIAL | VENTAS CONSULTIVAS | ATENCIÓN A CLIENTES

📍 Naucalpan de Juárez, Estado de México.

☎ 5580989877

✉ alcasann@gmail.com

🌐 <https://davidalcantara.com>

PERFIL

Profesional con más de 13 años de experiencia en ventas consultivas, atención al cliente y liderazgo operativo, desarrollando relaciones comerciales de largo plazo y superando objetivos de venta.

Experiencia en prospección activa, negociación y gestión de cartera con clientes de alto nivel, identificando necesidades y generando soluciones personalizadas en entornos altamente competitivos.

Me he desarrollado en capacitación de equipos, seguimiento de indicadores y resolución de conflictos, destacando por mi pensamiento analítico, orientación a resultados y facilidad para integrar herramientas tecnológicas y procesos comerciales.

COMPETENCIAS

- Prospección y desarrollo de clientes.
- Negociación y cierre de ventas.
- Atención y experiencia del cliente.
- Gestión y crecimiento de cartera.
- Venta consultiva.
- Liderazgo y capacitación de equipos.
- Resolución de conflictos.
- Seguimiento de KPIs comerciales.
- Análisis de datos comerciales.
- Adaptación tecnológica.

CERTIFICACIONES

- Instructor multidisciplinario
- Colaboradores de alto desempeño
- Ciencia de datos con Python
- Curador de datos
- Inglés A1 o A2

EXPERIENCIA

Representante Comercial / Ejecutivo de ventas.

Grupo Diagnostico Médico PROA, | 2018 - Actualidad

- Responsable de la prospección y desarrollo de cartera, fortaleciendo relaciones comerciales con clientes y profesionales del sector, mediante estrategias de venta consultiva y seguimiento personalizado.
- Superé objetivos anuales de venta de forma constante, logrando un crecimiento promedio superior al 75% en cartera y facturación (de \$850K a \$1.5M promedio mensual), mediante apertura de nuevos clientes, estrategias de fidelización y venta cruzada de servicios especializados.
- Desarrollé experiencia en negociación con clientes de alto perfil y acceso complejo, adaptando estrategias comerciales para generar relaciones de confianza y largo plazo. Asimismo, brindé atención y resolución de inquietudes, fortaleciendo la experiencia y satisfacción del cliente.

Supervisor de Tomas 09/2013 – 04/2018

Grupo Diagnostico Medico PROA, Centro de Especialidades Izcalli, México

- Brindé acompañamiento y resolución de dudas a colaboradores, fortaleciendo la operación y calidad del servicio. Coordiné juntas mensuales para el seguimiento de KPIs como quejas, incidencias y calidad, implementando mejoras continuas. Capacité al personal en electrocardiograma y toma de muestras difíciles, elevando el desempeño del equipo. Gestioné la atención a pacientes, resolviendo inconformidades sobre estudios, resultados y tiempos de atención.

ESTUDIOS

Universidad Tecnológica Latinoamericana en Línea, México, 2023 – 2026

Tramite de Titulación: Ingeniería en Sistemas Computacionales.

- Formación orientada al análisis de datos, herramientas tecnológicas y optimización de procesos. Desarrollo de habilidades analíticas y comerciales aplicadas a la interpretación de información, seguimiento de indicadores y comprensión de tecnologías innovadoras, facilitando la adaptación a productos y servicios con alto componente tecnológico.

Centro de Bachillerato Tecnológico Industrial y de Servicios No. 160 "Víctor Bravo Ahuja", Cuautitlán Izcalli, México, 2009 – 2012

Carrera Técnica: Laboratorio Clínico.

- Formación en toma de muestras y análisis clínicos, con sólidos conocimientos en procesos de laboratorio y atención a pacientes. Base que me permitió desarrollar comprensión integral del entorno clínico y de las necesidades en servicios de diagnóstico.