950 752 377
cquispe1616.cq@gmail.com
La Molina, Lima, Peru
https://bit.ly/3RKJPe0



Christian Quispe Gamarra

EJECUTIVO COMERCIAL SENIOR
KEY ACCOUNT MANAGER

Perfil

Profesional con más de 24 años de trayectoria laboral, de los cuales 11 años han estado enfocados en el área comercial, gestionando cuentas estratégicas B2B en los sectores farmacéutico, salud y medios de pago. Especialista en negociación comercial, desarrollo de negocios, fidelización de clientes, venta consultiva y crecimiento de cartera. He administrado cuentas de alto impacto como Inkafarma y Mifarma, liderando negociaciones comerciales, estrategias de crecimiento y fortalecimiento de relaciones con clientes clave. Mi experiencia previa en logística y administración me permite comprender integralmente la cadena de suministro y generar soluciones orientadas a la rentabilidad y la satisfacción del cliente. Bachiller en Administración de Negocios y Marketing por la Universidad Tecnológica del Perú (UTP), con dominio de SAP ERP, Microsoft Excel y una marcada orientación al logro de resultados.

Experiencia Laboral

Ejecutivo de Negocios | Izipay
diciembre 2025 – marzo 2026

- Gestioné una cartera activa de clientes, implementando estrategias de fidelización mediante atención personalizada (presencial y remota), fortaleciendo la retención y el valor del cliente.
- Ejecuté acciones de blindaje comercial, previniendo la migración hacia la competencia y recuperando cuentas en riesgo.
- Impulsé el crecimiento de la cartera mediante venta cruzada de servicios de valor agregado (SVA) y captación de nuevos clientes.
- Asesoré a clientes sobre soluciones integrales de medios de pago, incrementando el uso y la vinculación comercial.
- Gestioné la relación comercial a través de canales multicanal (visitas, WhatsApp, teléfono y correo), asegurando cobertura total de la cartera asignada.
- Atendí requerimientos administrativos (consultas, reclamos y pedidos), garantizando una experiencia de servicio eficiente.

Ejecutivo de Cuentas | Farmacias Peruanas
junio 2024 – agosto 2025

- Gestioné una cartera estratégica de clientes B2B, promoviendo y distribuyendo soluciones éticas en el canal farmacéutico.
- Lideré negociaciones para impulsar el crecimiento y rentabilidad de las cuentas, superando los objetivos comerciales en un 15%.
- Mejoré el servicio al cliente, alcanzando un nivel de satisfacción superior al 90%, promoviendo la fidelización y recompra de clientes.
- Implementé una estrategia de cobranza proactiva, mejorando la eficiencia del flujo de caja y recuperando un 20% de la cartera morosa.

Ejecutivo Comercial | Química Suiza
enero 2017 – mayo 2024

- Gestioné las cuentas más importantes del canal farmacéutico, incluyendo Inkafarma y Mifarma, logrando un crecimiento de ventas anual del 12%.
- Fui parte del equipo clave durante la fusión de grandes cadenas de farmacias, homologando condiciones comerciales y optimizando el portafolio de productos.
- Cultivé relaciones duraderas con tomadores de decisiones clave, mejorando la fidelización y expandiendo la cuota de mercado en un 8%.

Gestor Comercial Jr. | Química Suiza
febrero 2015 – diciembre 2016

- Administré la cuenta de Cadenas de Farmacias, como Inkafarma y Mifarma, aumentando la visibilidad de la marca en un 10% en el canal retail.
- Coordiné con los equipos de logística y ventas, garantizando la correcta ejecución de los pedidos y maximizando la satisfacción del cliente.

Asistente Administrativo | Química Suiza
noviembre 2012 – enero 2015

- Gestioné el ciclo completo de pedidos para Cuentas Clave, asegurando la puntualidad de entrega y la precisión en las órdenes.
- Alcancé un SLA de atención superior al 90%, incrementando la recompra y fidelización de clientes.
- Utilicé SAP ERP y Microsoft Excel para garantizar el seguimiento eficiente de pedidos, mejorando el tiempo de respuesta en un 15%.

Monitor de Operaciones Logísticas | Química Suiza
febrero 2009 – octubre 2012

- Supervisé las operaciones logísticas para la atención de pedidos de Lima y provincias.
- Lideré equipos operativos en distintos turnos, asegurando el cumplimiento de indicadores de productividad y niveles de servicio.
- Coordiné procesos de despacho y distribución utilizando SAP ERP.
- Contribuí a la mejora continua de los procesos logísticos y de atención al cliente interno y externo.

Auxiliar de Almacén Calificado | Química Suiza
noviembre 2002 – enero 2009

- Ejecuté procesos de recepción, almacenamiento, preparación y despacho de pedidos.
- Aseguré el abastecimiento oportuno para clientes de Lima y provincias.
- Operé bajo estándares de calidad, productividad y control de inventarios utilizando SAP ERP.

Auxiliar de Almacén | Química Suiza
agosto 2001 – octubre 2002

- Inicié mi desarrollo profesional en el área logística participando en procesos de almacenamiento, distribución y preparación de pedidos, adquiriendo sólidos conocimientos operativos y de servicio al cliente.

Educación y formación

Bachiller en Administración de Negocios y Marketing

- Universidad Tecnológica del Perú (UTP)

agosto 2021 – julio 2026

Taller: Potenciar la IA con Prompt Engineering

- UTEC Posgrado

julio 2024 – agosto 2024

Diplomado en Marketing y Ventas

- Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM)

junio 2015 – noviembre 2015

Certificación en Excel Intermedio

- New Horizons Lima - 2019

Habilidades

Comerciales

- Gestión de cuentas clave (Key Account Management)
- Negociación estratégica
- Fidelización y retención de clientes
- Venta consultiva y cross-selling (SVA)
- Recuperación de cartera
- Manejo de CRM

Técnicas

- SAP ERP (FICO y Logística)
- Microsoft Excel (tablas dinámicas, análisis de datos)
- Microsoft Office

Gestión

- Gestión de cartera B2B
- Experiencia del cliente
- Coordinación comercial y operativa

Referencias

Jorge Nava (Gerente Comercial - Siegfried Perú)

- Teléfono: 993 842 555

Arnaldo Molloy (Gerente Nacional de Ventas B2B – Farmacias Peruanas)

- Teléfono: 914 286 612

Cesar Lobo (Jefe de control de Gestión Comercial – Farmacias Peruanas)

- Teléfono: 997 377 586

Oscar Choroco (Director Comercial – Laboratorios Unidos S.A.)

- Teléfono: 949 110 678

Daniel La Torre (Supervisor de Ventas - Izipay)

- Teléfono: 980 707 252