

Cristian Venegas López

Teléfono: 61052868 contacto@buscandobretecr.com ID: 00000000
Quesada, San Carlos, Costa Rica Licencia: B1 Pasaporte Vigente [LINKEDIN](#)

PERFIL PROFESIONAL

Soy un profesional apasionado por la empleabilidad y el desarrollo de estrategias para potenciar la marca personal, cuento con 7 años de experiencia en la difusión de oportunidades laborales, redacción profesional de currículums y ofreciendo asesorías profesionales para potenciar la marca personal. Soy el fundador de Buscando Brete Costa Rica que cuenta con casi 350.000 seguidores en redes sociales, lidero una red nacional que busca acercar oportunidades laborales, recursos educativos y herramientas para el crecimiento profesional. Mi enfoque combina la visión estratégica y el acompañamiento personalizado: ayudo a profesionales a destacar, generar impacto y construir una carrera sostenible. Soy un profesional proactivo y comprometido con resultados auténticos y cambios reales en el mercado profesional.

EXPERIENCIA LABORAL

Fundador.

Buscando Brete Costa Rica. (octubre 2018 – actualidad).

- Gestiono los canales de difusión en LinkedIn, Facebook, TikTok, WhatsApp y Telegram, alcanzando una comunidad de más de 350.000 seguidores.
- Realizo diagnósticos gratuitos de currículum, con un promedio de 90 evaluaciones semanales, apoyando la empleabilidad de profesionales.
- He redactado y optimizado más de 6.000 currículums desde el inicio del proyecto, adaptados a distintos sectores y a los sistemas ATS.
- He brindado más de 200 asesorías de marca personal en LinkedIn, fortaleciendo la presencia digital de profesionales en el mercado laboral.
- Soy responsable de la creación de contenido y la gestión integral del ecosistema digital de Buscando Brete Costa Rica, posicionando la marca como referente en empleabilidad.

Asesor de Ventas.

Almacenes ARTELEC. (noviembre 2019 – octubre 2020).

- Alcancé de manera sostenida las metas de ventas durante todo el período, contribuyendo al cumplimiento de objetivos comerciales de la empresa.
- Gestioné los procesos de cobro con una tasa de recuperación superior al 70%, asegurando la liquidez y estabilidad financiera.
- Administré una cartera de más de 80 clientes recurrentes, fortaleciendo las relaciones comerciales y promoviendo la fidelización.

Asesor de Ventas.

Grupo Unicomer. Almacenes Gollo. (marzo 2017 – julio 2019).

- Superé las metas mensuales de ventas en 11 ocasiones, contribuyendo al cumplimiento sostenido de los objetivos comerciales.
- Desarrollé amplios conocimientos en equipos electrónicos, motocicletas y procesos de colocación de crédito de consumo, ofreciendo asesoría especializada a los clientes.
- Registré ventas mensuales superiores a €14 millones, consolidando resultados consistentes y fortaleciendo la rentabilidad de la sucursal.

Asesor Financiero. (Outsourcing).

COOCIQUE RL. (junio 2015 – marzo 2017).

- Gestioné la colocación de créditos de consumo, hipotecarios y de desarrollo, asegurando procesos eficientes y adaptados a las necesidades de los asociados.
- Me encargué de la gestión integral del servicio: desde la publicación de créditos, prospectación, análisis de capacidad de pago y preanálisis de aprobación o rechazo.
- Logré colocaciones sostenidas con cierres mensuales de entre ₡15 millones y ₡65 millones, consolidando resultados consistentes para la cooperativa.
- Administré una base de datos de más de 450 clientes, impulsando la colocación de nuevos créditos y fortaleciendo la cartera de crédito.
- Participé en más de 40 giras nacionales para realizar ferias de crédito, contribuyendo al incremento de la masa de asociados de la cooperativa.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Bachiller en Educación Media.
MEP - ICER. (2011).

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Formación en LinkedIn Learning

- Guía paso a paso para desarrollar tu marca de creación de contenidos en LinkedIn. (2025).
- IA generativa para líderes empresariales. (2025).
- LinkedIn para empresas. (2025).
- Llegó la inteligencia artificial, ¡súmate para no quedarte atrás! (2025).
- LinkedIn para ventas. (2025).
- Aprende LinkedIn premium career. (2024).
- Writing to Be Heard on LinkedIn. (2024).
- Aprende LinkedIn. (2024).
- LinkedIn para la búsqueda de empleo. (2024).
- Prepara tu curriculum vitae. (2024).
- Crea un perfil de éxito en LinkedIn. (2024).
- LinkedIn para networking. (2024).

HABILIDADES

- Optimización de perfiles y currículos profesionales
- Asesoría personalizada en LinkedIn y marca personal
- Gestión de plataformas digitales con alto alcance
- Aplicación de técnicas de venta efectiva
- Difusión estratégica de ofertas de empleo
- Acompañamiento en procesos de inserción laboral
- Comunicación empática y personalizada con clientes
- Escucha activa y orientación vocacional
- Adaptabilidad en entornos comerciales y digitales
- Generación de impacto positivo y estratégico