



# Víctor Vinicio Cruz Contreras

Jefe Comercial

## QUIEN SOY

Líder enfocado en conseguir resultados. Objetivo para construir una visión en equipo. Capacitado para desempeñar las atribuciones y retos del día a día. Apasionado por conocer nuevas cosas. Disciplinado y exigente con su meta de vida.

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### TELEFONICA GUATEMALA,

Supervisor Comercial Canal Pospago & Fijo

**Tareas realizadas:** Líder del Canal Pospago y servicios Fijos para Distribuidores y Canal Moderno Retail ,encargado de desarrollar e implementar la estrategia para comercializar los servicios de Cable, Internet y Teléfono, así como la venta de servicios Pospago Movil, encargado de implementar indicadores y score card a vendedores y supervisores del canal generar reporte de métricas y proyecciones de resultados a Gerencia y Dirección Comercial así como manejar el control de abastecimiento del canal , manejo de personal de ventas y supervisores de ambos canales

### TELEFONICA GUATEMALA

Supervisor Comercial de Canal DTH

**Tareas realizadas:** Desarrollar la estrategia y planificación comercial de los productos de Televisión Satelital DTH y servicios fijos FTTH en los diferentes canales de venta (Tiendas de Experiencia, Promotores de Marca, Canal Directo de Venta etc) Dar seguimiento a los indicadores KPI en los diferentes canales comerciales , evaluar constantemente el procesos de venta e instalación de los diferentes servicios, generar captación de nuevos proyectos inmobiliario para instalación de servicios fijos, elaborar un informe de viabilidad de nuevos proyectos en desarrollo sustentando el modelo CAPEX/OPEX ,desarrollar nuevas campañas de comunicación ATL y BTL , elaborar informe semanal de resultados a Gerencia.

### TELEFONICA GUATEMALA,

Supervisor Comercial Canal Móvil

**Tareas realizadas:** Supervisar al equipo de ventas de canal prepago en Distribuidores y Canal Directo, velar por el cumplimiento de objetivos de ventas establecidos a dicho canal, coordinar y establecer estrategias de ventas para cumplimiento de objetivos del canal, realizar acompañamiento de ventas en territorio, apoyo administrativo en gestiones y procesos internos de ventas, revisión del avance y cumplimiento de Metas con vendedores , elaborar la planificación mensual de vendedores, establecer reuniones periódica con los gerentes de territorio para el seguimiento al cumplimiento de objetivos, seguimiento de casos en riesgo y mala práctica de venta, elaborar las Metas y Objetivos a Canales, Presentar resultados de cierre de Ventas a Gerencia.

**Edad:** 35 Años

**Estado Civil:** Casado

**Nacionalidad:**

Guatemalteco

**Dirección:** 3ra Calle "C" 17-89 casa 28 Condominio Hacienda Vista Hermosa San Cristóbal

**DPI:** 2357230290101

**Teléfono:** (502)34817268  
(502) 45054132

## PROGRAMAS

**Word:** Normal

**Power Point:** Avanzado

**Excel:** Avanzado

**Windows:** Avanzado

## IDIOMAS

**Español:** Natal

**Inglés:** Intermedio

## Linkedin:

<https://www.linkedin.com/in/victor-vinicio-cruz-contreras-29564289/>

**MAY 2018 - AGO 2019**

(Guatemala)

**MAR 2017 - MAY 2018**

(Guatemala)

**ENE 2016 - ABR 2017**

(Guatemala)

## REFERENCIAS

### **Hardy Ordoñez**

Tigo Guatemala |  
Gerente de Territorio  
Teléfono 52060040  
hardy.ordones@tigo.com.gt

### **Alma Mota**

Telefónica Guatemala |  
Leader Country Canal  
Home  
Teléfono: 54010317  
alma.mota@telefonica.com

### **Wilmar Pineda**

Metrocel | Gerente  
General  
Teléfono 54021708  
wpineda@metrocel.com

**MAR 2011 -  
NOV 2015**

(Guatemala)

### **TIGO GUATEMALA,**

Supervisor de Territorio Canal Masivo Go to Market  
**Tareas realizadas:** Supervisar los procesos de distribución de rutas \* Seguimiento a los alcances y metas por centro de distribución \* Garantizar abastecimiento en el canal \* Supervisar la ejecución de materiales POP y servicio al cliente \* Evaluar y certificar capilaridad de cobertura de rutas \* Entrega de reportes de resultados a Jefatura, por ruta y centro de distribución para logro de objetivos \* Velar por la ejecución de productos nuevos para garantizar la estabilidad del Value & Market share en el canal \* Evaluar nuevas oportunidades de cobertura de señal en territorio asignado

**OCT 2009 -  
ABR 2011**

(Guatemala)

### **TIGO GUATEMALA,**

Coordinador Trade Marketing Go to Market

**Tareas realizadas:** \* Encargado de la Ejecución de promociones ATL y BTL en puntos de venta \* Liderar equipo de promotores capacitadores de nuevos productos en puntos especializados \* Encargado de presupuesto para ejecución de fachadas de visibilidad según estrategias de marketing \* Apertura de nuevos negocios con oportunidad potencial para venta de portafolio de productos "merchandaising"

**SEP 2008 -  
AGO 2009**

(Guatemala)

### **MICROSOFT,**

Key Account Producto OEM

**Tareas realizadas:** Encargado de cuentas Corporativas, venta de productos licencias OEM Microsoft Office y Windows en canal organizado cadenas

**FEB 2005 -  
JUN 2007**

(Guatemala)

### **TIGO GUATEMALA,**

Key Account Cuentas Corporativas VIP

**Tareas realizadas:** Encargado de cuentas claves corporativas, mantenimiento de cartera y venta de productos para empresa VIP brindando asesoramiento en servicios de telecomunicaciones E1, Enlaces dedicados, Paquetes corporativos móviles

**ENE 2004 -  
ENE 2005**

(Guatemala)

### **TIGO GUATEMALA,**

Team Leader Call Center

**Tareas realizadas:** Coordinador de equipo de asistentes Call Center, monitoreo QA de llamadas, verificación de procesos de llamadas y reporte de tráfico de incidencias a jefatura

## ESTUDIOS

2014- a la fecha

Licenciatura en Mercadotecnia y Publicidad  
8vo Trimestre  
Universidad Galileo

2000 - 2002

Bachillerato en Computación  
Guatemala  
Colegio Nuevo Amanecer

2000 - 2002

Educación Básica  
Guatemala  
Colegio Mentes Sanas