



OBJETIVO

Laborar en una institución donde pueda tener la oportunidad de crecer y realizarme como profesional utilizando las habilidades y conocimientos adquiridos durante mi formación académica y experiencia laboral.

WILLIANS JOSUÉ FIGUEROA RANGEL

CONTACTO

| | |
|--|--|
| | 5338-6525 / 5825-8780 |
| | willians.figueroa0305@gmail.com |
| | Boulevard Acatán 31-25, Zona 16, Villas de San Isidro, Guatemala |
| | Williams Figueroa |

DATOS PERSONALES

| | |
|--------------|--------------------|
| EDAD | 38 años |
| NACIMIENTO | 03 de mayo de 1983 |
| NACIONALIDAD | Guatemalteco |
| ESTADO CIVIL | Casado |
| DPI | 2598 46244 0101 |

EDUCACIÓN

2012 Maestría de Especialización en Marketing Gerencial y Estratégico
UNIVERSIDAD GALILEO

2010 Licenciatura en Administración de Empresas
UNIVERSIDAD GALILEO

EDUCACIÓN

ESPAÑOL • Idioma materno

INGLÉS • Fluidez escrita y oral

PRINCIPALES DESTREZAS

Enfoque en resultados, organizado, estratégico, planificador, creativo, proactivo, alta capacidad de aprendizaje, solución de conflictos y toma de decisiones; líder, capacidad analítica, buenas relaciones interpersonales, trabajo en equipo, alto control sobre el trabajo bajo presión, orientación al logro, facilidad de comunicación oral y escrita.

EXPERIENCIA LABORAL

GERENTE DE MERCADEO • GRUPO TECUN

Diciembre 2011 – Actual

Tomar decisiones que aporten al éxito de la estrategia anual, influenciar las estrategias comerciales hacia los segmentos potenciales, garantizar que todas las áreas del departamento participen de manera activa, proponiendo y desarrollando iniciativas de Marketing, crear propuestas que se anticipen a distintos escenarios y que estén basadas en un conocimiento amplio del mercado, respetar los lineamientos de cada marca representada en términos de imagen y comunicación, contribuir a la planificación estratégica, creación de programas de fidelización, administrar e invertir el presupuesto de Marketing de manera estratégica, desarrollar eficiencias en el gasto, mejoras continuas y sinergias con cada unidad de negocio, innovar, líder del proyecto de transformación digital y del customer journey, relación con fábricas en LATAM, Asia y Europa, implementación metodología de trabajo in house, alianzas estratégicas (joint venture), especialización en canales ATL, BTL, digital y business intelligence.

GERENTE COMERCIAL PEUGEOT

Manejo de indicadores de gestión, manejo de personal y evaluación del desempeño, mejora continua, seguimiento de negocios y dirección del equipo de ventas, administración de salas de ventas, control de gastos, evaluación y seguimiento sobre indicadores de servicio, KPI's, inteligencia de mercado, coaching, búsqueda de nuevas fuentes de negocios, análisis sobre resultados y elaboración de planes de acción, relación con fabricante, desarrollo de marca en el país, estrategia de ventas y comercialización, elaboración de presupuesto, clima laboral, presentación de negocio a fabricante y Gerencia General, desarrollo de la fuerza de ventas.

SUPERVISOR DE VENTAS HYUNDAI

Responsable de la gestión comercial de la marca Hyundai, desarrollo de equipos de alto rendimiento, servicio al cliente, ejecución de la estrategia, manejo de KPI's, coaching, implementación de metodologías 4DX y 12Q Gallup, neuroventas.

SUPERVISOR DE VENTAS MAYOREO • POLISUELAS, S.A. / CALZADO ROY

Abril 2010 – Noviembre 2011

Responsable del departamento de mayoreo, planificación de rutas, análisis de clientes, auditoria de carteras, negociación y seguimiento de clientes claves, análisis de oportunidad, coordinación y supervisión de equipos de venta, elaboración de planes de mercadeo, creación de campañas publicitarias, responsable del cumplimiento de objetivos del área, presentación

de resultados a junta directiva, elaboración de reportes sobre resultados, creación de estrategias sobre cobro, venta y mercadeo, responsable sobre cumplimiento de metas, creación e implementación de planes estratégicos, seguimiento a reporte de vendedores, elaboración de plan de trabajo del área, evaluación sobre desempeño.

KEY ACCOUNT MANAGER • XCHANGE

Marzo 2008 – Abril 2010

Ventas corporativas, asesoría para nuevos negocios, análisis de oportunidades, evaluaciones financieras, negociaciones a nivel gerencial con más de 200 empresas y corporaciones nacionales e internacionales, encargado de afiliaciones, implementación de estrategias para aumento de ventas, aplicación de estrategias para

fidelización de clientes, aplicación de estrategias para captar nuevos negocios e incrementar ventas, evaluación de empresas previo a incorporarse al grupo, procesos de negociación a nivel gerencial, reportes sobre resultados, creación, seguimiento y control de cartera, elaboración de reportes a gerencia.

GERENTE DE CUENTAS • GRUPO FINANCIERO UNO-CITIGROUP

Noviembre 2003 – Marzo 2008

Asesoría financiera, mercadeo de productos de temporada, resolución de gestiones, captación de clientes para el área de fondo de inversión futura, captación de clientes para el área de plan futura, venta y colocación de productos, mantenimiento de cartera, capacitador del personal para el área de venta y mercadeo de productos, control de gestiones diarias, análisis de oportunidades de negocios, seguimiento de solicitudes y reclamos, seguimiento y ejecución de resultados, promoción de

productos programa Multipremios, elaboración de reportes de control del desempeño, resolución de reclamos, aprobación de gestiones, recuperación de cartera, resolución y seguimiento en caso de fraude, robo o pérdida de producto, mercadeo y colocación de financiamientos de capital, promotor de información de promociones especiales y de temporada, mercadeo y promoción de productos en la web, capacitador de personal de ingreso reciente.

OTROS CURSOS Y SEMINARIOS

| | | |
|--------------------|------|--|
| Guatemala, | 2020 | PBS. Marketing Metrics |
| Guatemala, | 2019 | Neurona Digital. Transformación Digital |
| Guatemala, | 2018 | Dale Carnegie. The Human Touch |
| Buenos Aires, | 2017 | DOOR. Management de ventas para importadores LATAM |
| Santiago de Chile, | 2017 | PSA. Commercial and Marketing Operational Standards |
| Paris, | 2017 | PSA. Marketing Canal Digital |
| Paris, | 2016 | PSA. Marketing estratégico |

| | | |
|---------------|------|---|
| Buenos Aires, | 2015 | DOOR. Management de ventas para importadores LATAM |
| Guatemala, | 2014 | Dale Carnegie. Creando Equipos Comprometidos |
| Buenos Aires, | 2014 | PSA. Formación Comercial y Situaciones Sensibles |
| Bogotá, | 2013 | PSA. Marketing Estratégico LATAM |
| Guatemala, | 2013 | MINDCODE. Neuroventas – Neuromarketing |
| Guatemala, | 2012 | Sandler Internacional. Liderazgo Situacional |