

## DATOS PERSONALES:

**Nombre y Apellidos:** Francisco Guillermo Régil Menéndez

**Fecha de nacimiento:** 5 de diciembre 1990

**Lugar de nacimiento:** Guatemala, Guatemala.

**Número de DPI:** 2598-76682-0101

**Dirección:** 4ta calle 02-63 Residenciales Petapa I, Zona 7 de San Miguel Petapa.

**Teléfono:** 5325-2168

**Email:** regilfrancisco@gmail.com



## FORMACIÓN ACADÉMICA

Estudios Pre-primarios: 1995 – 1997 Jardín Infantil Mundo Encantado.

Estudios Primario: 1998 – 2003 Colegio Liceo Salesiano.

Estudios Secundarios: 2004 – 2008 Instituto Adolfo V. Hall Central.

Estudios Universitarios: 2010 – 2011 Universidad Mariano Gálvez de Guatemala Campus Central 4to. Semestre Ingeniería en Sistemas de Informática.

Universidad Mariano Gálvez de Guatemala Campus Central 2012 – 2016.  
Pensum Cerrado En Administración de Empresas y Mercadotecnia.

Universidad Mariano Gálvez de Guatemala Campus Central 2019 a la fecha.

Maestría en Dirección Financiera

## OTROS CURSOS Y SEMINARIOS

2007 Curso Intensivo Motivacional para Alumnos “CIMA” Realizado en la Gloriosa y Centenaria Escuela Politécnica de Guatemala.

2009 – 2010 Curso Intensivo de 32 unidades de Ingles Certificado por la academia de Ingles Natural Learning Corporation “NLC”

2017 – 2018 Entrenamiento para Supervisores Nuevos Parte 1; Herramientas para mejorar el proceso de Comunicación, técnicas de Retroalimentación y Coaching por Allied Global.

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

2009 – 2010

**Empresa:** Pollo Campero S.A.

**Cargo**

**Asesor Telefónico.**

**RESPONSABILIDADES:** Servicio al Cliente por medio telefónico, receptor de pedidos de clientes para entrega a domicilio

**OBJETIVOS:** Creación y envío de pedidos de comida a domicilio a todos los departamentos del país sin error.

**LOGROS:** Asesor telefónicos con menos pedidos rechazados y con las ventas de postres más altas.

15 de noviembre 2010 al 23 de abril de 2021:

**Empresa:** Allied Global

**Cargos:**

**Asesor Telefónico.**

**RESPONSABILIDADES:** Brindar soporte técnico a usuarios de servicios de telefonía móvil en los Estados Unidos.

**OBJETIVOS:** Entregar el servicio al cliente de más alta calidad, con tiempos de conexión excelentes.

**LOGROS:** Creación de nuevas plazas para servicio al cliente y apertura de una nueva cuenta de usuarios de telefonía móvil en Estados Unidos "Simple Mobil"

**Analista de Calidad**

**RESPONSABILIDADES:** Evaluar y calificar el desempeño de los asesores mientras brindan asistencia, teniendo un amplio criterio en la toma de decisiones de los asesores, buscando el objetivo de brindar un servicio de calidad.

**OBJETIVOS:** Alcanzar los estándares de calidad establecidos por la cuenta y el cliente y garantizar el buen servicio.

**LOGROS:** Creación del proceso de retroalimentación a través de páginas web y base datos de las penalizaciones obtenidas por los asesores para la prevención de penalizaciones futuras. Se incrementó la cantidad de monitoreo diarios de los asesores en producción. Creación del programa de monitoreo lado a lado.

**Asesor de Ventas**

**RESPONSABILIDADES:** Realizar reservaciones de habitaciones en la cadena más grande de hoteles en Estados Unidos y para más de doscientos mil hoteles alrededor del mundo.

**OBJETIVOS:** Convertir las llamadas entrantes en reservaciones y asistencia a clientes con reservaciones existentes.

**LOGROS:** Implementación de un porcentaje mínimo de conversión de las llamadas entrantes para la maximización de las ventas.

### **Líder de Equipo; Departamento de Ventas**

**RESPONSABILIDADES:** Brindar soporte y ayuda a los agentes de la cuenta de ventas de Blue Fusion, TavelPass, Priceline y Fleet Logistics, a través de la transferencia de habilidades y motivación. Brindar cobertura en piso de producción.

**OBJETIVOS:** Capacitar a los asesores de la cuenta para garantizar e incrementar la cantidad de ventas y promover la competitividad entre los asesores.

**LOGROS:** Graduación de cuatro promociones de asesores y desarrollo de habilidades de ventas en las personas implementando diferentes técnicas.

### **Supervisor de Ventas y Operaciones**

**RESPONSABILIDADES:** Dirigir las operaciones de ventas de un equipo de asesores, con el objetivo de desarrollar las habilidades de ventas a través de la aplicación del proceso de ventas en cinco pasos, así como: supervisar el cumplimiento y alcance de las metas establecidas por la cuenta y el control de asistencia y validación de tiempos y brindar retroalimentación de fallas en los procesos de ventas durante llamada. Análisis de datos para pronosticar los comportamiento y flujo de llamadas y dirección de esfuerzos. Así como el monitoreo diario de los contenedores provenientes de China con destino a Estados Unidos.

**OBJETIVOS:** Garantizar que cada asesor integrante del equipo cumpla con las métricas de conversión, tiempos de conexión, notas de calidad y normas conductuales dentro del piso de producción.

**LOGROS:** Incremento en el porcentaje de ventas en el primer trimestre de operaciones, así como la mejora en los estándares de calidad aplicados en la ventas y entrega total de horas de conexión solicitadas por el cliente.

1 de febrero 2017 al 30 de junio de 2017

### **Universidad Mariano Gálvez de Guatemala**

Cargos:

#### **Auxiliar de Cátedra**

**Responsabilidades:** Impartir cátedras a los alumnos de la Universidad Mariano Gálvez de Guatemala en las materias de: Introducción Al Derecho, Análisis de Presupuestos y Administración I. Llevar control de asistencia y acumulación de zonas durante el semestre.

**OBJETIVO:** Desarrollo de temas académicos basado en la materia asignada.

**LOGROS:** El noventa y cinco por ciento de los alumnos culminó satisfactoriamente el semestre de las cátedras asignadas.

3 de mayo de 2021 a la fecha

## **Comfort Quality Services, S.A.**

Cargos: Coordinador Comercial USA y LATAM

Responsabilidades: Ampliar la cartera de clientes del mercado de Estados Unidos y Latinoamérica a través de la creación de estrategias comerciales para incrementar la participación en el mercado.

OBJETIVOS: Determinar los canales de comunicación con clientes potenciales y brindar el correcto seguimiento a los procesos de ventas, cumplir con el presupuesto de ventas del departamento, creación de pipelines, playbooks comercial con el propósito de dar a conocer los productos de refrigeración y sistemas BMS.

LOGROS: Compra e instalación del equipo de aire acondicionado para las instalaciones del CIT de la Universidad Del Valle De Guatemala.

## **IDIOMAS**

INGLÉS Nivel Alto. Certificado por Natural Learning Corporation "NLC" 2010  
COREANO Nivel Bajo. Cursando Primer Nivel en el Centro de Aprendizaje de Lenguas de las Universidad San Carlos de Guatemala.

## **INFORMÁTICA**

Conocimientos medios-altos a nivel usuario:

Windows

Procesadores de Texto: Microsoft Word

Hojas de Cálculo: Excel

Bases de Datos: Access

Internet

Outlook

Generador de Encuestas: Limesurvey

## **REFERENCIAS**

### **PERSONALES:**

Doctor Víctor Manuel Régil Gutiérrez

Celular: 5531-0748

Licenciada en Comunicaciones Daphne Sazo

Celular: 5016-4690

Ingeniero Agrónomo Carlos Efraín Régil Becker

Celular: 5318-7579

### **LABORALES:**

Gerente de Turno; Boris Arnoldo Sorto Rivas

Celular: 4290-6643  
Gerente de Turno; Juan Miguel Torres Barrios  
Celular: 3006-5197  
Gerente de Cuenta; Pablo Andrade.  
Celular: 4770-7439

Además de las referencias personales y laborales relacionadas, les podré ofrecer las que consideren oportunas en caso de que me las soliciten.