

Carlos Eduardo Ng González

Móvil: (507) 6254.0153 • carloseng18@gmail.com

Ingeniero Industrial con experiencia en comercialización de equipos, servicios y soluciones en el sector automotriz y de equipo pesado. Alto conocimiento en desarrollo de clientes, propuestas comerciales, especificación de equipos, optimización de procesos, post venta, con experiencia comprobada de más de 10 años laborando en empresas multinacionales con operación local y regional.

PROFESSIONAL EXPERIENCE

Auto Star S.A – Panamá

Gerente de Taller y Post venta (Equipo Comercial) – Diciembre 2018 a Septiembre 2019.

Principales Funciones:

- Responsable de toda la operación de Taller y post venta de vehículos comerciales marca Mercedes Benz y Freightliner.
- Servicio, taller mecánico, repuestos y comercialización

Logros:

- Apertura de negocios con Truck Logic empresa de logística y con mayor flota de camiones en Panamá
- Recuperación de Cartera de Cervecería Nacional. A través de mi gestión.
- Adjudicación de importantes negocios con el gobierno nacional para flota de camiones recolectores de la AAUD

Grupo RCA – Panamá

Gerente Comercial – Marzo 2016 a Dic 2018

Principales Funciones:

- Encargado de dirigir toda la operación comercial de la empresa. Venta alquiler, repuestos y taller mecánico de equipos de elevación.
- Garantizar la rentabilidad de la operación con eficiencia de negocio.

Logros:

- Apertura de un nuevo nicho de mercado en la renta de equipos de elevación
- Incremento en la cartera de clientes de renta en un 6%
- Importantes negocios adjudicados en el gobierno con MOP y MEDUCA

IIASA Caterpillar – Panamá

Sub Gerente Regional de Product Support

Marzo 2012 a Septiembre 2015

Principales Funciones:

- Responsable de toda la operación regional (Panamá) de Servicio a clientes de Maquinaria Caterpillar. Encargado del equipo de asesores comerciales que velaban por la satisfacción del cliente Cat y de brindar oportunas asesorías para el rendimiento óptimo de los equipos

Logros:

- Incremento de la venta total del presupuesto anual en 2% y 3% respectivamente en los años 2013 y 2015.
- Importante relación y seguimiento del proyecto de ampliación del tercer juego de esclusas del Canal de Panamá .Mas del 60% de los equipos utilizados en el proyecto eran de la marca Caterpillar.

NISSAN Panamotor, Panamá.

Supervisor de Post Venta – abril 2008 a marzo 2012

Principales Funciones:

- Encargado de Operación completa de Post Venta (Taller y Repuestos) con personal técnico y asesores comerciales a cargo.

Logros:

- Reconocimiento por Sucursal con inventario mas preciso durante mi gestión.
- Mejor índice de Satisfacción de Cliente a nivel nacional
- Taller con productividad operativa arriba del 82% durante mi gestión
- Incremento de ventas de 3% sobre el presupuesto anual de la sucursal.

EDUCACIÓN

- English Program
St Giles School USA 2018
- Diplomado en Liderazgo
University of Louisville 2011
- Diplomado en Habilidad Gerencial
Tecnológico de Monterrey 2011
- Ingeniería Industrial
Universidad Tecnológica de Panamá 2005

OTRAS ACTIVIDADES

Emprendimiento empresarial Exitoso " Restaurante Don Chancho

Abrio sus puertas en un Food Truck y luego en el 2017 abre su primer restaurante logrando su retorno de inversion el primer año y utilidades brutas a partir del año 2

REFERENCIAS

Michael Rottemberg
Gerente Comercial Autostar
Tel 6245-2878

Fransk Bravo
Presidente Grupo RCA
6201-7931

Diego Aguirre
Gerente Corporativo IIASA
275-9000