

# Carlos Eduardo Ng González

Móvil: (507) 6254.0153 • [carloseng18@gmail.com](mailto: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 optimo 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 Lousville 2011
- Diplomado en Habilidad Gerencial  
Tecnológico de Monterrey 2011
- Ingeniería Industrial  
Universidad Tecnológica de Panamá 2005

**OTRAS ACTIVIDADES**

---

Emprendimiento empresarial Exitoso " Restaursnte Don Chancho

Abrio sus puertas en un Food Truck y luego en el 2017 abre su primer resturante 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