

Allan Dario Orellana Oliva



Profesional orientado al cliente y a la excelencia, cuento con una trayectoria enfocada al sector bancario y gerencial, especializado en la gestión de servicio y ventas, buscando siempre la mejor solución para familias y empresas, a la vez que mejoro los resultados de la entidad. Experiencia en manejo de personal y subir el nivel de cada colaborador a cargo.

☎ Cel: 55754818 Tel: 22548784 📧 Correo: orellanadrum@gmail.com

HABILIDADES

Español: Natal

Inglés: Medio

-Programas manejados:

- Microsoft Office
- CRM
- AS400

-Aptitudes:

- Compromiso
- Puntualidad
- Honestidad
- Responsabilidad
- Trabajo en equipo
- Adaptabilidad
- Organización
- Comunicación
- Lealtad

EXPERIENCIA LABORAL

VITACSA Y STEPSSA (DISAGRO) 2022 a la fecha

Gerente de Ventas

Lograr un direccionamiento estratégico y efectivo Gerenciando dos empresas del grupo. Desarrollar plan de ventas mensual, trimestral y anual, enfocado en cumplimiento de metas asignadas por empresa y su mantenimiento.

Aumentar las ventas por medio de un liderazgo eficiente del talento humano, teniendo la responsabilidad de los equipos en Guatemala y Centro América.

Mantenimiento de carteras y nuevos clientes.

Realizar perfiles de cada vendedor, selección y contratación de personal.

Rendición de cuentas semanal por empresa para ver avances de negociación y cierres para el alcance de metas.

Visita y acompañamiento de los equipos a cargo (Trabajo de Campo)

A cargo de cumplimiento de KPI'S, GPS, CRM.

BANCO INDUSTRIAL, S.A. 2015 a 2022

Coordinador

Coordinador de más de 15 ejecutivos.

Administración de más de 200 empresas de cartera. Coordinar, dirigir y supervisar las actividades relacionadas con la ejecución de negociaciones de créditos para empleados de empresas, específicamente con cada ejecutivo para cumplir las MCI's del área.

Planificación y asignación de objetivos diarios, semanales al ejecutivo de consumo.

Alcanzar la meta de colocación de créditos de consumo por medio del seguimiento y supervisión a ejecutivos a cargo, también meta por empresa diaria. Implementar estrategias de ventas.

Verificar la planificación y prospectación de los ejecutivos de consumo diaria. Monitorear el desempeño diario de ejecutivos por medio de bitácora diaria de prospección y visitas KPI's definidas, MCI o meta por empresa.

BANCO PROMERICA, S.A. 2008 a 2015

Supervisor

Supervisor de más de 20 personas, Seleccionar, Contratar, Formar y Emplear personal para el Área de Ventas de Tarjeta de Crédito

Guía y Asesoría a cada Asesor de Ventas, Administración y presentación de Resultados del Área de Telemercadeo.

Administración de Bases de Datos. Cobro de Mora a cada cliente de cartera asignada, Recuperación de clientes insatisfechos.

ESTUDIOS

Año: 2021 - 2022 (Guatemala)	Maestría en Administración de Negocios Universidad Galileo
Año: 2010 - 2015 (Guatemala)	Licenciatura en Tecnología y Administración de Empresas Universidad Galileo
Año: 2004 - 2006 (Guatemala)	Perito en Administración de Empresas. Instituto Profesional de Técnicas Comerciales especializadas (IPTCE)
Año: 1995 - 2003 (Guatemala)	Básicos y Primaria Colegio Bilingüe Centro América

REFERENCIAS LABORALES

Licda. Mirna Arana (Sub-Gerencia Banco Industrial)
Guatemala
Teléfono: 42278223, 57243202, 24266000

Licda. María Teresa Ayala (Asistente Sub-Gerencia Banco Industrial)
Guatemala
Teléfono: 40194260, 24266000

REFERENCIAS PERSONALES

Erick Rodolfo Oliva
Guatemala
Teléfono: 51259680

Billy Estuardo Orellana
Guatemala
Teléfono: 58144272

FORMACIONES ADICIONALES E INTERESES

- Liderando Equipos Empoderados (Grupo Buro)
- Liderazgo para la Productividad (Grupo Buro)
- Servicio al Cliente (Panamerican Consulting Group)
- Liderazgo (The Learning Group)
- Cursos de Tratado libre de Comercio y Presupuesto
- Bateria Profesional (PoliRitmos)
- Pasos Hacia El Éxito (The Pacific Institute)