

# CURRÍCULUM VITAE




**Maiker Francisco  
Guilamo Alejo**

 Calle 1ra, Res. Abegil V, El Condado, Distrito Nacional.

 22 Noviembre 1990

 001-1862721-5

 (809) 627-2611

 maikeralejo@gmail.com

## REFERENCIAS LABORALES

Yamile Canario  
(849) 883-8827

Rosalinda Báez  
(809) 967-5363

Katheryne Dayeh  
(829) 379-6673

## HABILIDADES

Negociación Estratégica

Liderazgo y Supervisión

Trabajo en Equipo

Relación Interpersonal

Manejo Optimo de Recursos

Microsoft Office

- Especialista en Compras con más de 10 años de experiencia en Consumo Masivo, logrando negociaciones y abastecimiento de Materia Prima, Empaques, Insumos y Servicios; manejo de presupuesto, plan de compras y desarrollo de proyectos.
- Especialista en Ventas y Marketing con más de 4 años en sector Textil, Consumo Masivo y Retail; manejo de plan de marketing y ventas, coordinación de eventos, manejo de redes sociales y campañas en puntos de ventas.

## FORMACIÓN ACADÉMICA

2013 – 2014, Escuela Europea de Dirección y Empresa (EUDE)  
Máster en Dirección Comercial y Marketing

2008 – 2012, Universidad Acción Pro Educación y Cultura (UNAPEC)  
Licenciatura en Administración de Empresas

## EXPERIENCIA LABORAL

**Coordinador de Compras Materias Primas, Quala Dominicana, S.A.**  
**Agosto 2023 - Actualidad**

- Jefe de área, encargado de abastecimiento, negociaciones y proyectos de las materias primas para las plantas de Dominicana y Haití. Buscando nuevas fuentes de Ahorros y proveedores confiables y garantizando el desarrollo oportuno.
- Manejo de Presupuesto de Costos y Gastos del área a cargo.
- Manejo de Personal Profesional y Medio: 8 personas.

**Coordinador de Compras Material de Empaques, Quala Dominicana, S.A.**  
**Julio 2022 – Agosto 2023**

- Jefe de área, encargado de abastecimiento, negociaciones y proyectos de los empaques para las plantas de Dominicana y Haití. Buscando nuevas fuentes de Ahorros y proveedores confiables y garantizando el desarrollo oportuno.
- Manejo de Presupuesto de Costos y Gastos del área a cargo.
- Manejo de Personal Profesional y Medio: 7 personas.

**Comprador Máster de Materiales, Quala Dominicana, S.A.**  
**Abril 2016 – Julio 2022**

- Cumplimiento del plan de compras (Abastecimiento y Costos).
- Evaluación de proveedores y manejo de una buena relación comercial.
- Ejecución de negociaciones estratégicas, creando y asegurando las estructuras de costo e implementando planes de ahorro.
- Elaboración de presupuesto, proyectando variaciones de los materiales.
- Manejo de Personal Medio: 2 personas.

**Comprador de Mercadeo y Gestión Humana, Quala Dominicana, S.A.**  
**Junio 2015 - Abril 2016**

- Abastecimiento de insumos y servicios, implementando innovaciones en el POP, lanzamientos y actividades.
- Planificación de actividades logrando negociaciones estratégicas, selección de proveedores expertos y creando una experiencia diferenciadora.
- Ejecución de planes de ahorro para POP de alto impacto en la tasa marketing.

**Coordinador de Ventas y Marketing, Blue Country S.R.L.**  
**Marzo 2014 - Junio 2015**

- Planificación de marketing (calendarización y presupuesto de actividades).
- Reporte de ventas y cumplimiento de indicadores.
- Capacitación al equipo de nuevos productos a nivel interno y externo.
- Planificación y ejecución el contenido para redes sociales y pautas publicitarias.
- Manejo de Personal Base: 12 personas

# ANEXOS

## CURSOS Y SEMINARIOS

Capacitación en Sistemas de Aprendizaje de Negociaciones Estratégicas  
Quala Dominicana, S.A. - Lic. Idelisa Lara

Curso Taller “Seamos Mejores Jefes”  
Quala Dominicana, S.A. - Lic. Glennys Acosta

Feria de Marketing: Expopublicitas

Curso Taller “Servicio al Cliente Interno”

Aplicación de las redes sociales a la enseñanza: Comunidades virtuales  
Universidad Politécnica de Madrid

Habilidades y competencias a través del coaching Personal  
Universidad de Cantabria

Curso Taller “Técnicas de Ventas y Servicio al Cliente”  
Infotep

Curso Taller “Relaciones Públicas e Identidad Corporativa”  
Universidad APEC - Lic. Walter Caracas

Curso Taller “Excell Avanzado”  
Sigmatec

Curso Taller “Oratoria, el arte de persuadir”  
Lic. Ariel Cuevas

Curso Taller “Trademarketing”  
Lic. Cesar Caracas

Taller “Prevención y Lavado de Activos”  
Banco León S.A - Lic. Julio Ariza