



Schlesinger Wug Emilio Rodolfo

COMERCIAL & VENTAS

CONTACTO

+502 5826 0749

4 C.18-06 Cond. Quinta los Encinos,
Casa 20^a, Zona 7, Altos del Encinal II

120wsre@gmail.com

www.linkedin.com/in/emilio.schlesinger

REFERENCIAS

Lic. Miguel Salguero,
Director Servicio al Cliente CLARO,
+502 5555 6000

Junior Landaverry,
Gerente Logística, Industrias Licorera,
+502 4499 2468

Ing. Carlos Arandiklee,
Account Manager Senior SAMSUNG,
+502 5431 9016

Ing. Estuardo Monroy,
Gerente General, CEMSA,
+502 4196 2684

IDIOMAS

- ✓ Inglés : Alto
- ✓ Español : Nativo

EXTRACTO PERFIL

Ingeniero Industrial de Profesión y MBA, actualmente contribuyendo al desarrollo del Sector de las Telcos para Centroamérica. Amplia experiencia en el mercado masivo: Estrategias Comerciales; planificación y evaluación de Proyectos; Análisis del Mercado; Elaboración de Planes de venta; modelos de negocios; canales, producto, etc.

Fortalezas: pensamiento sistémico, analítico (pensar fuera de la caja), liderazgo y pragmático.

Debilidades: perfeccionista, escéptico, desconfiado.

EDUCACIÓN

Magíster Artium en Administración - graduado
Postgrado Ingeniería Administrativa, Universidad Rafael Landívar
Ingeniero Industrial, Universidad de San Carlos
Bachiller en Ciencias y Letras, “Centro Escolar El Roble”

EXPERIENCIA PROFESIONAL

CLARO CENTROAMÉRICA | **Regional Commercial**

Sept. 2016 – a la fecha

- Responsable de las Estrategias Comerciales para Centroamérica en el segmento de consumo masivo para los productos de internet, televisión, líneas, valores agregados
- Responsable de desarrollar los canales de distribución-venta retail: Distribuidores, Cadenas, Tiendas, PDV's, ruteo, etc.
- Experiencia en diseño e implementación de modelos de negocio, análisis financieros y planes de ventas
- Proponer e implementar modelos de comercialización y esquemas de comisiones /compensación para productos nuevos y existentes
- Planificación y ejecución de proyectos de ventas
- Responsable del diseño de planes de incentivos y desarrollo estructuras de ventas
- Proponer y desarrollar estrategias de retención, fidelización y SAC

CLARO CENTROAMÉRICA | **Regional Product Manager**

Feb. 2015 – Sept. 2016

- Encargado del diseño y elaboración de productos masivos para clientes residenciales
- Responsable de definir la estrategia regional de producto 5P's
- Supervisar promociones, presupuestos e inventarios
- Análisis de rentabilidad de producto y gestión de presupuestos
- Análisis de mercado y competencia
- Responsable de gestionar KPI's: ingresos \$, ventas, market share, penetración, bajas, churn, ingresos por cliente.

BIOKIM | **Quality Manager**

Feb. 2015 – Sept. 2016

- Responsable de Diseñar, implementar y certificar el Sistema de Gestión de la Calidad.
- Experiencia en re ingeniería de procesos, CSAT, NPS.
- Responsable del desarrollo del programa de auditorías de calidad y seguridad industrial - externas e internas.

FORMACIÓN ADICIONAL

- Diplomado de Administración de Proyectos -PMI-
- Diplomado en Administración de la Calidad
- Diplomado en Competencias Gerenciales y Negociación
- Relaciones Humanas y el Arte de Hablar en Público (OG MANDINO)
- Formación en normas ISO y Auditores De Calidad ISO 19,011
- Curso Inteligencia Emocional (Dale Carnegie)