

Jorge Gustavo Peláez Petz- KAM B2B

(502) 2293 – 1117 / (502) 4995 – 4259 /

jorgepelaezpe@gmail.com



Objetivo Profesional

Master en administración de negocios, con experiencia de más de 10 años como encargado de cuentas clave en el área comercial y servicio al cliente (KAM/B2B). Específicamente me he encargado del proceso de análisis, planificación, gestión y control de estrategias comerciales de los clientes. Desde definir la estrategia de venta hasta el cobro y costo de los productos incluyendo facturación gestión de entrega y servicio al cliente. Los principios que rigen mi vida son respeto, puntualidad, integridad y compromiso.

Experiencia Laboral

CID GALLUP S.A.

Noviembre 2020 – Actualmente

- Empresa de Consultoría Internacional que se dedica a la investigación de mercado, realización de encuestas y estudios de diferentes categorías.
- **Coordinador de proyecto:** Reclutamiento de facilitadores, capacitación a más de 15 colaboradores para la elaboración de proyecto, realización de cronograma para la elaboración de las pruebas, coordinación con las comunidades mapeadas en el proyecto.
- **Logros:** Elaboración y sostenibilidad del presupuesto del proyecto, termino del proyecto en el tiempo estimado y establecido.

MELECSA, S.A.

Septiembre 2020 – Noviembre 2020

- Empresa de asesoría de temas energéticos, brinda asesoría en la compra y contratación de energía a nivel nacional y regional, optimización de contratos y manejo de recursos energéticos
- **Asesor Comercial:** Proyecto comercial específico relacionado a licitaciones con comercializadoras para potenciales clientes industriales, manejo de la página WEB de la empresa

Tiendas MASS

Junio 2019 – Septiembre 2020

- Empresa de Retail de Consumo Masivo.
- **Gerente/Representante Legal:** Encargado de negociación con proveedores, diseño nuevas estrategias de venta y colocación de productos, controlar presupuesto y cash Flow de la empresa, revisión de temas financieros y fiscales, con siete personas a mi cargo.
- **Logros:** Recuperación de la inversión establecida durante el tiempo proyectado, sobre pasar el punto de equilibrio con metas establecidas a los empleados mensualmente.

ENERGUATE

Noviembre 2008 - Abril 2019

- Empresa multinacional, distribuidora de energía eléctrica de Guatemala, conocida como DEOCSA & DEORSA, distribuye energía en 20 departamentos de Guatemala, sirve a más de 1.8 millones de usuarios de energía a nivel nacional.

Enero 2015 - abril 2019

- **Key Account Manager (KAM-B2B) Clientes Corporativos:** Encargado de Cuenta de Grandes Clientes, (venta, atención post venta, solución de inconvenientes, análisis de facturación, explicación de los cobros y tarifas a clientes, coordinación de grupos de trabajo con el fin de solucionar y/o mejorar la

calidad al cliente. Dar seguimiento y cumplimiento a los indicadores de cumplimiento (cobro, atención al cliente, resolución).

- **Logros:** Cumplir con las metas de los indicadores de la gerencia comercial, tales como, reducir devolución de depósitos de garantía de 30 días a 7 días. Establecí un tiempo de terminación de reclamos de la facturación de los clientes de 3 días hábiles como máximo, visita a clientes con dudas a su residencia o lugar de trabajo. Desarrollo con éxito proyecto de actualización de todos los depósitos de garantía y gestionando fianzas a clientes corporativos.

Noviembre 2008 - diciembre 2014

- **Gestor Gobierno/Municipalidades:** Gestionar con Municipalidades y entidades de Gobierno (contacto directo con alcaldes y viceministros) pagos y reclamos por facturación de la deuda exigible y no exigible; persona de contacto con Entidades de Gobierno por parte de la distribuidora, cálculo del cobro de alumbrado público por municipio, realización de los cheques correspondientes de remanentes a las municipalidades, negociación con comunidades conflictivas, elaboración de tendencias deuda municipal mensualmente.
- **Logros:** Poner al día las cuentas con financiero a un 80% de los cheques emitidos a municipalidades, unificación de las cuentas de Gobierno por subcuentas para el cobro, Negociación con la municipalidad de Tacaná para el pago con deuda de Q 8 MM obteniendo 1MM de pago inmediato, obtención del 55% de las firmas de actas abiertas para el cobro de alumbrado público.

Estudios Académicos

Master of Business Administration (MBA) Universidad Galileo	Diciembre 2020
Certificación en Key Account Management (KAM) Panamerican Business School	Junio 2020
Excelencia en Gestión de Proyectos Pontificia Universidad Católica de Chile	Febrero 2020
Licenciatura en Administración de Empresas Universidad Galileo	Julio 2015

Otros Conocimientos

Office (Avanzado)	Power BI (Intermedio)	Sistema de Gestión Comercial SGC (Avanzado)
SAP (Básico)	Inglés (Intermedio)	

Aptitudes

Administración y liderazgo	Planificación Estratégica	Análisis Numérico
Liderazgo de equipo	Manejo de personal	Servicio atención al cliente
Técnicas de negociación	Gestión de proyectos	Capacidad de adaptación

Intereses

Familia Foot ball Bicicleta Iglesia Música

REFERENCIAS A SOLICITUD
