

# Jorge Gustavo Peláez Petz- KAM B2B

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

[jorgepelaezpe@gmail.com](mailto: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.

### ENERGUADE

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.
- **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

Enero 2015 - abril 2019

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

---

---

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

---

---