

**Franklin Alberto De Leon Zúñiga**

15 de junio de 1970

Panameña

Dirección: Urb. Esmerald Drive, Boquete

Teléfono:

Celular: 507-6321-6606

E-mail: [fdeleon15@msn.com](mailto:fdeleon15@msn.com) / [fdeleon15@yahoo.com](mailto:fdeleon15@yahoo.com)

**Resumen profesional:**

**Profesional con más de 20 años de experiencia en la captación y fidelización de clientes. Excelente comunicador y con capacidad de trabajo bajo presión. Habilidades organizativas y posibilidad de asumir gran volumen de trabajo. Experto en análisis de estudios de mercado y en la gestión y optimización de recursos. Comprometido y dispuesto a dar el 100% x 100% para cumplir las metas estipuladas, líder con gran habilidad de negociación. Creyente al trabajo en equipo con responsabilidades individualizadas.**

**Historia profesional:**

**CENTRO MEDICO MAE LEWIS**

**Febrero 2017 actual, Sevicios de atención Medica personalizada**

**Posición: GERENTE DE OPERACIONES**

**Reporte directo: Gerencia General**

- Proporcionar los lineamientos generales en términos de rentabilidad esperada en la organización, para la elaboración de los presupuestos anuales de operación y su presentación a la Gerencia General para su revisión y aprobación.
- Revisar y autorizar el plan de inversión y gastos de capital, en coordinación con los titulares de las áreas, para ser presentados y aprobados por el Gerente General.
- Diseñar el Plan Estratégico de la organización, conjuntamente con los titulares de las áreas y el Gerente General. • Establecer estrategias y supervisar la correcta aplicación de normas y procedimientos, de acuerdo con las políticas de calidad de la organización.
- Revisar y autorizar los planes de acción departamentales de la organización.
- Establecer políticas para el mantenimiento de las instalaciones del Hospital de acuerdo con los procedimientos y políticas existentes.
- Promover la implantación de programas de trabajo para los gerentes de las diferentes áreas de la organización.
- Actualizar la guía de mejoramiento continuo en coordinación con el Gerente de Recursos Humanos, para asegurar la adecuada operación de la organización.
- Garantizar la capacitación permanente del personal en coordinación con el Gerente de recursos humanos, de acuerdo con las políticas y procedimientos establecidos por la organización.
- Impulsar el proceso de inducción, integrando los temas relacionados con la gestión de la calidad
- Asegurar la implementación y cumplimiento por cada una de las áreas de los acuerdos tomados en el comité de dirección.
- Implementar políticas de operación en las diferentes áreas que componen la organización.
- Implantar programas de ahorro de energía, en coordinación con los gerentes de las diferentes áreas.
- Verificar el cumplimiento de la aplicación de los sistemas de gestión y aseguramiento de la calidad de la empresa.
- Promover la implementación del ejecutivo de guardia, del manual de emergencias, del Paciente y de los programas de mantenimiento de las instalaciones y del equipo en la organización.
- Supervisar las actividades de operación, administración, comercialización y calidad propias de la organización.
- Elaborar e implementar métodos para la evaluación del servicio en el hospital.
- Supervisar la aplicación de los procedimientos y políticas y de la organización.
- Evaluar el desempeño de los gerentes, con base en los criterios, políticas y procedimientos establecidos por la Junta Directiva.
- Realizar visitas de inspección programadas e inesperadas a cada una de las áreas de la organización y establecer fechas para la corrección de fallas detectadas.
- Desarrollar y establecer planes para incrementar la eficiencia organizacional.

- Participar en la elaboración del plan para la prevención de desastres con el Gerente General y el jefatura de mantenimiento, de conformidad con la normatividad y lineamientos establecidos por las autoridades competentes.
- Participar en la selección del personal para las áreas sustantivas, conjuntamente con el Gerente General y el Gerente de Recursos Humanos de acuerdo a los perfiles, criterios y políticas de la organización.
- Analizar y solucionar problemas.
- Realizar recorridos periódicos a todas las instalaciones del Hospital para verificar la operación.
- Supervisar el cumplimiento de las actividades asignadas de acuerdo a los cronogramas establecidos.

**THYSSENKRUPP ELEVADORES S.A.**

**Febrero 2014 a enero 2017 Venta y comercialización de equipos de elevación y transporte vertical**

**Posición: GERENTE COMERCIAL DE PANAMA Y CARIBE**

**Reporte directo: Gerencia Regional**

**Responsabilidades:**

- Liderizar la fuerza comercial.
- Marcar los objetivos toda de la fuerza comercial a cargo.
- Resolver problemas comerciales y/o de marketing.
- Tomar decisiones cuando resulte necesario y oportuno.
- Establecer prioridades.
- Concretar los diferentes canales comerciales, la estructura, tamaño y rutas.
- Elaborar las previsiones de ventas junto a la Gerencia Regional Comercial.
- Elegir las formas de retribución de éstos (fijo, variable, incentivos, comisiones)
- Dar seguimiento a la fuerza comercial para que consigan los objetivos marcados.
- Controlar la labor de los colaboradores.
- Aportar el feedback del mercado al Dpto. regional de marketing.
- Establecer la política de precios junto al Dpto. de producción y al de marketing.
- Reportar a dirección general.
- Cumplir con la política de márgenes por cada uno de los canales de ventas.
- Diseñar las estrategias.
- Apoyar en la captación y negociación con las Grandes Cuentas, o con los Clientes establecidos.
- Gestionar la cartera de clientes asignada a Dirección Comercial (grandes cuentas, clientes estratégicos).
- Defender y responder dentro de la organización al Equipo Comercial.
- Análisis de Mercado
- Elaboración del presupuesto de ventas, forecast, Budget anuales
- Elaboración y valoración de los objetivos comerciales.
- Elaboración de los presupuestos de gastos Departamental
- Elaboración de Licitaciones Gubernamentales y Privadas
- Realización de visitas de acompañamiento con los vendedores y coaching
- Mantenimiento de una relación continuada con los clientes para conocer sus necesidades o problemas.
- Compra de equipos y repuestos para inventario
- Verificación de rotación de inventario
- Logística de compra, despacho de fábrica y entrega a cliente
- Selección del personal del departamento comercial.

**Principales logros:**

- Desarrollo del departamento Comercial
- Integración de los departamentos
- Aumento anual de más del 17% de presupuesto
- Mantener u subir el EBIT deseado por la empresa
- Repuntar la Marca Thyssenkurpp en el mercado panameño
- Liderizar las ventas en los principales comercios a nivel de Panamá y Caribe.

**TÉCNICA UNIVERSAL DE PANAMA S.A.**

**Junio 2010 a enero 2014**

**GERENTE COMERCIAL**

**Reporte Directo: Gerente General**

- Desarrollo y ejecución del presupuesto anual de ventas y Mercadeo para la línea de equipo pesado a nivel nacional.
- Desarrollo de material publicitario y POP.

- Análisis de mercado a nivel nacional, estructuración de precios de los productos.
- Encargado de compras de inventarios repuesto. Supervisión de logística de pedidos y despachos de equipo
- Relación y comunicación continua con proveedores
- Encargado de pedidos y compras, reabastecimiento de sucursales a nivel nacional
- Responsable del Departamento de Ventas a nivel nacional.
- Encargado de entrenar y elaborar seminarios instructivos al equipo de ventas.
- Responsable de negociaciones con cadenas de distribuidores, constructoras, licitaciones al Estado y pequeñas empresas.
- Dar seguimiento a Cobros de Clientes
- Encargado del seguimiento del personal de taller, logística y administración.

**Principales logros:**

- Aumento en ventas a los sectores privados y gubernamentales
- La venta de más de 670 camiones a Grupos Unidos por el Canal
- Logro de venta por licitación estatal de 70 camiones para el Benemérito Cuerpo de Bomberos de Panamá
- Cierre de flotas para la Cervecería Nacional y Femsa
- Ganador dos años consecutivos de premiación por parte de Navistar Inc. (USA) por ser el país con mayores ventas en Latinoamérica.
- Posicionar la marca Navistar como Líder de mercado panameño
- Integración de la fusión de las empresas Equipa Panamá y Grupo Tecun.

**J MALOUL E HIJOS S.A.**

**Enero 2008 a junio 2010**

**GERENTE MERCADEO Y VENTAS**

Reporte Directo: Gerente General

- Encargado de la reestructuración y desarrollo del Departamento de Mercadeo
- Elaboración de presupuesto de mercadeo, ventas y compras a proveedores en China, EE. UU. y local
- Análisis de mercado, estructuración de precios para los diferentes canales de distribución
- Responsable del desarrollo de medios y publicidad.
- Desarrollo de diseño de nuevos productos
- Planes de mercadeo y ventas
- Supervisión, contratación del personal de mercadeo y ventas
- Persona responsable de negociaciones e introducciones de productos con las principales tiendas, almacenes, supermercados a nivel nacional.

**Principales logros:**

- Introducción de nuevos productos al mercado nacional (Supermercados, Distribuidoras, Almacenes)
- Aumento en la participación del mercado con los productos introducidos
- Desarrollo de planes de expansión en el mercado panameño y Caribe
- Apporte importante en toma de decisiones de productos a desarrollar en la empresa, introducción y desarrollo de nuevas relaciones comerciales a todo nivel.
- Persona encargada de compras anuales de productos por temporada.

**Historia académica**

Universitarios: Universidad Latina de Panamá

Maestría: Administración de Negocios

Postgrado: Alta Gerencia

Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Mercadeo y Ventas

**Cursos:**

- VENDIENDO CON VERSATILIDAD – WILSON LEARNIG
- LIDERAZGO SITUACIONAL – TECNICA UNIVERSAL DE PANAMA
- GESTION DE RIEGOS DE DESASTRES, SEGURIDAD Y EMERGENCIAS- ASOCIACION PANAMANA DE EJECUTIVOS DE EMPRESAS

**Idiomas:** **Español:** nativo **y Inglés:** avanzado