



ALEJANDRO DE LEÓN BONILLA

Correo electrónico: adeleon32@gmail.com

Teléfonos: 4166-6023 y 2474-6998

Dirección:
13 Calle "A" 29-65 Zona 7 Ciudad de Plata I

EDUCACIÓN

Administrador de Empresas
Universidad Mariano Gálvez de Guatemala

- Licenciatura en Administración de Empresas

Diversificado
Centro de Estudios Diversificados C.E.D.

- Bachiller en Ciencias y Letras

EXPERIENCIA LABORAL

DAESMA S.A.

Marzo 2016 a la fecha

Puesto: Coordinador de Proyectos
Jefe Inmediato: Licda. Karem Azurdia

- Gestión de Proyectos
- Documentación de Procesos
- Gestión de Contratos
- Gestión de Cartera
- Coordinación de reuniones
- Gestión Administrativa
- Gestión de cobro a clientes
- Asistencia en Auditorias de Responsabilidad Social Empresarial, Salud y Seguridad Ocupacional

FREELANCE

Agosto 2015 a Marzo 2016

- Trámites aduanales
- Digitación de datos aduanales

BAC/CREDOMATIC

Septiembre 2013 – Mayo 2015

Puesto: Supervisor de Ventas

Jefe Inmediato: Ing. Estefany Callejas

- Supervisión de equipo de ventas
- Colaboración en la planificación de estrategias comerciales con el Departamento de Mercadeo
- Capacitar a los asesores
- Realizar presentación de nuevos productos y desarrollar nuevas técnicas de ventas
- Dar seguimiento al cumplimiento de los objetivos y metas establecidas por la Gerencia Comercial
- Coordinación de reuniones con los asesores de ventas de manera conjunta e individual
- Analizar información con el equipo de ventas sobre la competencia y comportamiento del mercado
- Realizar informes de ventas diarios, semanales y mensuales
- Evaluar y seleccionar a nuevo personal para el departamento de ventas
- Preparar las herramientas necesarias de trabajo para uso de los asesores: formularios, catálogos, cartas de presentación, material promocional

ACEROS SUAREZ

Mayo 2013 – Septiembre 2013

Puesto: Sub-Gerente de Ventas

Jefe Inmediato: Lic. Estuardo Rivera

- Supervisión de equipo de ventas
- Evaluar y seleccionar canales de distribución y venta
- Atención a clientes en Guatemala, El Salvador y Honduras
- Desarrollo de nuevos canales de ventas (Mayoristas, Distribuidores, Constructoras)
- Elaboración de planes promocionales: Regalos, ofertas, descuentos, etc.
- Evaluar el desempeño de los departamentos de créditos y cobros, despacho, transportes y ventas
- Elaborar programas de capacitación para el equipo de venta directa, distribuidores y puntos de venta
- Preparar las herramientas necesarias de trabajo para uso de los asesores: formularios, catálogos, cartas de presentación, material promocional
- Dar seguimiento al cumplimiento de los objetivos y metas establecidas por la Gerencia Comercial
- Elaboración de informes de ventas diarios, semanales y mensuales

- Coordinación de reuniones con los asesores de ventas de manera conjunta e individual
- Contratación de promotoras para canales de distribución

MULTICONEXIONES

Marzo 2005 – Abril 2013

Puesto: Gerente de Ventas

Jefe Inmediato: Lic. Roel Solórzano

- Liderar equipo de ventas, planificando y dirigiendo sus acciones
- Apertura y desarrollo de nuevos canales de distribución y venta
- Definir y controlar las metas por equipo y puntos de ventas
- Supervisar el desempeño de supervisores y asesores
- Establecer incentivos de ventas con Gerencia General
- Supervisar el proceso de facturación y servicio de post venta
- Supervisar que se cumplimiento de los acuerdos operativos y comerciales con los puntos de venta
- Capacitar a los supervisores y asesores de ventas
- Realizar informes de ventas periódicamente para la Gerencia General
- Preparar las herramientas necesarias de trabajo para uso de los asesores: formularios, catálogos, cartas de presentación, material promocional
- Implementar proyectos comerciales en conjunto con las áreas involucradas
- Evaluar y seleccionar a nuevo personal para el departamento de ventas

BELLSOUTH GUATEMALA

Abril 2001 – Enero 2005

Puesto: Asesor Comercial

Jefe Inmediato: Lic. Raúl Rojas

- Atención a clientes individuales y corporativos
- Despacho de producto
- Atención post venta
- Elaboración de facturas
- Búsqueda constante de nuevos clientes

APTITUDES

Aptitudes Técnicas

- Word, Excel, Power Point, Outlook, Internet

Cursos Recibidos

- Construcción de valor para la venta efectiva
- Técnicas de venta y negociación
- Venta corporativa
- Diplomado en Dirección y Gestión de Marketing
- Excel Avanzado 2010
- Conducción de equipos de trabajo
- Administración y Conducción de Reuniones

REFERENCIAS

Héctor Arriola

Cel. 3243-4539

Fernando De León

Cel. 4277-5405