

HERNAN MAURICIO ALOMÍA ALDANA**Teléfono Fijo: (56) (2) 8853704****Móvil: 66126872****E- mail: mauricio_alomia@hotmail.com****Santiago de Chile****Tarjeta especial de trabajo para extranjero con residencia en trámite #517****PERFÍL PROFESIONAL**

Profesional Administrador de Empresas de la Universidad Autónoma de occidente (Santiago de Cali), con experiencia como ejecutivo de ventas, investigación y prospección de nuevos mercados, negociación, atención al cliente, dirección de ventas, gerencia de compras y administración general en Empresas de productos y servicios. Interacción con empresas del sector privado y público de Colombia a nivel gerencial ofreciendo portafolios de productos y servicios de materiales eléctricos, comunicaciones, ingeniería de redes (eléctricas y estructuradas), networking, CCTV, soluciones de Parking y automatización de espacios (domótica).

Habilidades:

1. Interacción y negociación con niveles gerenciales y directivos de empresas del sector público y privado.
2. Excelente interrelaciones personales y manejo de conflictos.
3. Excelente condición de tomar decisiones en momentos de incertidumbre, cambios y bajo presión.
4. Cumplimiento de objetivos por resultados y asumir riesgos.
5. Proactividad y exigencia en un nivel mayor al 100% buscando la excelencia en el objetivo de la compañía.
6. Lealtad y compromiso con la compañía y directivos de la misma.
7. Negociación con Proveedores y Bancos buscando el mejor beneficio entre las partes.

OTROS CONOCIMIENTOS A OFRECER:

Optimización de recursos empresariales y en procesos, tele-mercadeo, prospección de nuevos mercados, segmentación de mercados, organización de eventos empresariales y capacitaciones, contrataciones, planeación estratégica, conocimientos en Administración de producción y Servicios (Diseño de instalaciones, productos, servicios, estrategias de procesos: planeación del recurso humano, medición del desempeño, indicadores de gestión), liderazgo empresarial, certificación de Calidad ISO 9011:2008 para procesos, análisis Financiero, logística en servicios de ingeniería, Recursos Humanos (selección, capacitación e instrucción), Derecho Laboral y contratación, Contabilidad (conceptos generales y tributarios), Cartera (rotación, negociación y captación) entre otros temas.

EXPERIENCIA LABORAL

PARKARE CHILE S.A

Noviembre 2012

Cargo: Asesor Gerencia

Funciones: Generación de herramientas de control para departamento técnico, presentación de licitaciones, control de incidencias posventa y de cliente interno.

Contacto: Marcelo Alvarez

Tel: 2 231 3119

SINERGIA DE COLOMBIA LTDA (Colombia)

Agosto 9 de 2010- Actualidad

Cargo: Ejecutivo de Ventas, Director Comercial y Gerencia de compras.

Funciones: Atender clientes del sector de la industria, construcción, educación, salud, etc. con el objetivo de encontrar nuevas oportunidades de negocio en las cuales dentro de la inversión se encuentre presupuesto para cableado estructurado, networking, redes eléctricas, TIC's seguridad electrónica, sistemas de Parking y Domotica.

Estructurar el departamento comercial, Generar una base de datos general del Dpto. de Telecomunicaciones en la cual todos los sectores económicos sean establecidos con todos sus contactos.

Seguimiento y cierre de negocios para el departamento comercial.

Levantamiento de información y ejecución de proyectos.

Certificado por AMP Netconnect en Diseño de cableado estructurado.

Especializado en proyectos de automatización HOME en la marca Control 4.

Establecer estrategias de mercadeo en la cual se involucre fidelización al cliente, promociones, creación de nuevas formas de ampliación del portafolio de productos y servicios, información actualizada de productos y servicios, entre otras

Estar pendiente de las licitaciones de las empresas privadas y estatales para participar en estas.

EXPERIENCIA LABORAL

ELECTRICOS DEL VALLE S.A (Colombia)

Agosto 15-2008 – Agosto 9 de 2010

Cargo: Asistente de mercadeo y ventas Dpto de Telecomunicaciones.

Funciones: Prospectar el sector de la industria, construcción, educación, salud, etc. con el objetivo de encontrar nuevas oportunidades de negocio en las cuales dentro de la inversión se encuentre la compra de suministros eléctricos y de telecomunicaciones bajo la línea AMP.

Generar una base de datos general del Dpto. de Telecomunicaciones en la cual todos los sectores económicos sean establecidos con todos sus contactos.

Realizar logística de eventos Patrocinados por Tyco Electronics, capacitaciones, eventos sociales, etc.

Establecer estrategias de mercadeo en la cual se involucre fidelización al cliente, promociones, información actualizada de productos y servicios, entre otras

Estar pendiente de las licitaciones de las empresas privadas y estatales para participar en estas.

Logros:

- Crear base de datos con más de 2.000 empresas con sus respectivos contactos de compras, Ing. De proyectos e Ing. de sistemas en el valle, eje cafetero, Bogotá, barranquilla, Cartagena, Cauca, Pasto, entre otras ciudades capitales.
- Buscar un mejor servicio al cliente por medio de estrategias de comunicación más eficientes y personalizadas.
- Realizar visitas de apertura de nuevos mercados y sectores económicos.
- Realizar 2 eventos exitosos anuales para capacitación de diferentes clientes de nuestra empresa.
- Realizar benchmarking de precio y eventos de nuestras competencias más cercanas.
- Conseguir más de 100 proyectos que involucran infraestructura tecnológica y eléctrica en todo el país durante el tiempo laborado.
- Realizar tele-mercadeo de aproximadamente 30 empresas semanales para lograr contactos efectivos de decisión de compra dentro de la organización.
- Analizar nuevos mercados para incrementar las ventas del Dpto. de Telecomunicaciones de la compañía por medio de análisis de fuentes secundarias como diarios económicos, revistas económicas y páginas estatales.
- Realizar análisis de tendencias de mercados actuales y futuros a prospectar.
- Crecimiento en ventas de la línea AMP en un 23,1% durante el tiempo laborado.

EXPERIENCIA LABORAL

CLEAN UP LTDA.

Julio del Febrero de 2007 – Junio 30 de 2008

Cargo: Director de Telemercadeo.

Funciones: Coordinar y dirigir el personal de tele-mercadeo, generando estrategia innovadores de ventas y servicio al cliente

Logros:

- Incrementar las ventas mensuales de 40% a 50% durante el periodo laborado
- Incrementar la productividad del personal de ventas en un 80% durante el tiempo laborado
- Generar estrategias y flexibilizar a la empresa de acuerdo a las exigencias del mercado.

IMÁGENES GRÁFICAS S.A

ASISTENTE DE MERCADEO (PASANTÍA UNIVERSITARIA)

Desde Octubre del 2006 a Febrero del 2007

Funciones: Manejar todo tipo de exportaciones y devoluciones de producto por parte de la empresa, colaborar con el director comercial en todo lo correspondiente al departamento de ventas de la empresa.

Logros

- Elaboración del plan de mercadeo a San José en Costa Rica para exportar impresos Litográficos.
- Coordinar Exportaciones correspondientes a productos de impresión litográfica y digital de la empresa.
- Elaborar Banco de Fotos y catálogos promocionales del portafolio de productos de la empresa.

INFORMACION ACADEMICA

ESTUDIOS UNIVERSITARIOS:

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE OCCIDENTE

Administración de Empresas y Gerencia Internacional

Tesis aprobada, *promedio académico: cuatro (4.0). Nota máxima Estudios superiores o Universitarios en Colombia cinco (5.0).*

Tesis de grado "Plan estratégico de Mercadeo" Para penetrar el mercado de Bucaramanga, Ibagué y Medellín por parte del Dpto. de telecomunicaciones de Eléctricos del Valle. Colombia

OTROS

CERTIFICACION EN REDES ESTRUCTURADAS

TYCO ELECTRONICS COLOMBIA LTDA

DIVISION AMP NETCONNECT

ESPECIALISTA EN DISEÑO DE REDES TIA/568C

2010

INSTRUCTOR: ANDRES F.MARIÑO

REFERENCIAS PERSONALES

- *Gustavo Ballesteros*, Psiquiatra, Hospital Psiquiátrico Universitario Del valle
Teléfono: Móvil: (57) (2) 3008142828 Cali - Colombia
- *Paola Andrea Alomía*, Medico General Cesfam Bicentenario
Residencia: Cerro Colorado 45-10 Dpto 43 Las condes
Teléfono fijo: 8853704
Teléfono: Móvil: Santiago de Chile
- *Alexander Amaya*, Medico General
Residencia: avenida libertador bernardo O'Higgins 980 departamento 1102
Teléfono: Móvil: 87888456 Santiago de Chile

OTRAS REFERENCIAS PERSONALES Y DE EXPERIENCIA

- Alejandro Jaramillo, Gerente General APD Colombia
Teléfono Fijo: (57) (1) 2719689. Bogotá-Colombia
alejandro.jaramillo@apdcolombia.com
- Mauricio Mejia, Gerente General Hometech El hogar Digital SAS.
Teléfono Fijo: (57) (4) 444 77 74. Medellín -Colombia
gerencia@hometechcolombia.com

REFERENCIAS LABORALES

- *Javier Alexander Galvis*, Gerente General, Sinergia de Colombia Ltda. Integradores de soluciones en ingeniería. Teléfono fijo: (57) (2) 3747011 Teléfono Móvil: 3113009472. Cali-Colombia. Javier@sinergiacol.com
- *Francy Elena Sierra*, Directora Comercial, Electricos del Valle S.A Comercializadores de Materiales Electricos. Teléfono fijo: (57) (2) 8861500 Teléfono Móvil: 3186954998. Cali-Colombia francysierra@electrovalle.com
- *José Luis Cortes*, Ingeniero Industrial, Empresa: CLEAN UP LTDA. Gerente. Teléfono: 3385283 – 3289936. Cali-Colombia