

JORGE MARIO VALDEZ CHAMALÉ

DATOS PERSONALES:

TELÉFONO.

+502 5923-8583

CORREO ELECTRÓNICO.

licjorgevaldez@yahoo.com

FECHA DE NACIMIENTO.

07 de Noviembre de 1980.



EDUCACIÓN.

- **Maestría en Innovación**
Pontificia Universidad Católica de Chile
Julio 2017 – Mayo 2019.
- **Diplomado en Administración Estratégica de Bienes Raíces**
Tecnológico de Monterrey.
Febrero 2012 – Febrero 2013.
- **Maestría en Análisis y Administración de La Confiabilidad**
Universidad Galileo
Enero 2010 – Diciembre 2011.
- **Licenciatura en Informática y Administración de Negocios**
Universidad Galileo - Colegiado activo No. 12,263
2002-2007

EXPERIENCIA LABORAL.

Spectrum

**Gerente Comercial Regional de Vivienda
Febrero 2013 (a la fecha)**

Principales funciones:

Manejo de los departamentos de mercadeo y ventas, de los proyectos en Guatemala y Nicaragua. Planeación estratégica, evaluación y ejecución de proyectos nuevos, y los vigentes. Ejecución y control presupuestario de gastos del departamento de ventas y mercadeo. Dirección de la transformación y estrategias digitales, y garantizar el crecimiento de la unidad de negocio por medio de la innovación e incremento continuo de más del 30% anual.

Inmobiliaria Urbis

Gerente de Ventas y Mercadeo

Junio 2010 a Febrero 2013:

Principales funciones:

Planificación y ejecución de mercadeo y ventas de todos los proyectos de la empresa. Velar por temas organizacionales y motivacionales del departamento, y mantener el óptimo rendimiento del equipo para el logro de objetivos. Control y ejecución presupuestaria de ventas y mercadeo. Manejo de cartera saludable, así como relaciones y alianzas estratégicas con proveedores y entidades financieras.

Grupo Rosul

Gerente Comercial

Agosto 2009 a Marzo 2010

Principales funciones:

Administración y control de varias empresas del grupo, incluyendo empresas de servicio, centros comerciales y de eventos. Así como la comercialización de espacios comerciales y la ejecución presupuestaria de cada unidad de negocio.

Inmobiliaria DIT

Gerente Comercial

Julio 2008 a Agosto 2009

Principales funciones:

Buscar alianzas estratégicas con desarrolladores e impulsar sus ventas por medio de nuestro equipo comercial. Coordinar y mantener estimulados a los vendedores para mantener una cartera saludable, y velar por una adecuada asesoría comercial en temas de comercialización, ventas y mercadeo.

AIS, S. A.

Encargado de Desarrollo de Negocios para Guatemala

Julio 2007 a Junio 2008

Principales funciones:

Buscar alianzas estratégicas y a largo plazo con clientes clave. Desarrollar productos y campañas nuevas, utilizando nuestros productos, buscando estrategias de blindaje con clientes para evitar a la competencia, en productos alimenticios.

Spectrum

Asesor de Bienes Inmuebles

Febrero 2005 a Junio 2007

Principales funciones:

Encargado de velar por nivel de ventas del proyecto designado, así como incrementar la cuota de ventas por encima de lo esperado. Mantener una cartera de cobros sana y apoyar en actividades de prospección para el logro de nuevos clientes.

Prefabricados Faval Mamut S.A

Asesor de ventas

Junio 2002 a Febrero 2005

Principales funciones:

Encargado de velar por nivel de ventas y cobros, y prospección de clientes dedicados a la construcción.

Diseño, Innovación y Tecnología

Asesor de ventas

Diciembre 2000 a Mayo 2002

Principales funciones:

Lograr los objetivos de ventas de equipos tecnológicos, basado en los presupuestos de ventas asignados. Lograr contratos a largo plazo de mantenimiento para equipos de cómputo.

IDIOMAS:

- Español (nativo)
- Inglés (avanzado)

REFERENCIAS PERSONALES.

- John Carroll / Gerente de Seguros y Riesgos, Tecniseguros: 3007-5674
- Frida Prado / Gerente Comercial, Televida : 5460-0580
- Siomara Tello: 5649-1381