

# Luis Fernando Coloma Tuchez

## Master in Business Administration

### Specialized in Strategy & Marketing

---



#### DATOS PERSONALES:

Fecha de Nacimiento: 28 de Octubre de 1981.  
Edad: 36 años.  
Dirección: 9 calle 14-08 Zona 4 de Mixco, Cond. San Esteban, Casa C-13, Condado Naranjo. Guatemala, Guatemala.  
Teléfono Móvil: (502) 5966-4907  
DPI: 2371 39170 0108  
Nacionalidad: Guatemalteco  
Estado Civil: Casado  
Licencia de Conducir: Tipo C  
Idiomas: Español (materno) / Inglés.  
Correo Electrónico: [lfcoloma@grupocoressa.com](mailto:lfcoloma@grupocoressa.com)

#### EXPERIENCIA LABORAL

##### **PUMA ENERGY GUATEMALA (Ene 2018- A la fecha)**

*Enero 2018 a la fecha*

---

**Puesto: National Lubricants Manager** Mi responsabilidad es gestionar la unidad de negocios de Lubricantes para Puma Lubricants en Guatemala. Desde la estrategia hasta la gestión comercial y mercadológica de la misma.

##### **VISCOSA (Ene 2006- Dic 2017)**

*Agosto 2013 a Diciembre 2017*

---

**Puesto: Director Comercial.** Mi responsabilidad es integrar y participar en la definición estratégica corporativa (de 3 comercializadoras) y asegurar el alcance de los objetivos estratégicos por medio de la ejecución impecable de la misma a través de los equipos de comercialización. Retomé funciones de mayo 2008.

*Junio 2009 a Julio 2013*

---

##### **Puesto: Gerente de Desarrollo Corporativo y Arquitecto de Valor en la Fundación**

**Hábitat Metanoia.** Mi responsabilidad era facilitar la implementación de programas a largo plazo, proyectos que requieran cambio cultural, liderazgo, cambios sistémicos y la incorporación de conocimiento innovador en función de la estrategia.

*Motivo de cambio: Cambio organizacional por re-organización de equipos directivos.*

*Mayo 2008 a Mayo 2009*

---

**Puesto: Director Comercial.** Mi responsabilidad era integrar y participar en la definición de la estrategia corporativa (de 3 comercializadoras) y asegurar el alcance de los objetivos estratégicos por medio de la ejecución impecable de la misma a través de los equipos de comercialización. Por lo que mis funciones más importantes sobre los equipos comerciales se fundamentan en el **Liderazgo**: La formación de equipos mutuamente responsables, la gestión de recursos comerciales corporativos, la optimización del uso del tiempo de las fuerzas de ventas, el desarrollo de las destrezas de las fuerzas de ventas a través de las Visitas

de Ventas de Clase Mundial y de la generación de conocimiento comercial para nuestro negocio. Mi trabajo se fundamenta en la administración a través del Sistema del Conocimiento Profundo, el cual gira entorno de 4 variables importantes: 1. La comprensión básica de cómo operan los sistemas a nivel interno y con su entorno, 2. El manejo de la teoría del conocimiento, es decir, cómo aprenden las personas, 3. La comprensión y el manejo de la variación para así saber cuando actuar y cuando no. Y 4. El conocimiento básico de la psicología de las personas y los grupos.

*Motivo de cambio: Cambio organizacional para enforzar la cultura como pilar del negocio.*

*Enero 2006 a Abril 2008*

---

**Puesto: Gerente de Comercialización Viscosa.** Mi responsabilidad era participar en la definición estratégica de la empresa Viscosa, y sobre todo tenía el compromiso de la ejecución de los objetivos estratégicos a través de la fuerza de ventas, principalmente bajo la atención de las marcas CASTROL, PRESTONE, DENSO, WD-40 y LOCTITE. Además estaba bajo mi responsabilidad directa la relación con todos los clientes y principalmente la atención directa de nuestras cuentas claves en todo el país.

*Motivo de cambio: Ascenso a la Dirección Comercial.*

### **LITOGRAFÍA COMPUIMPRESOS, S.A. (Ene. - Nov. 2005)**

**Puesto: Gerente Administrativo.** A mi cargo tuve la responsabilidad de levantar la empresa, comenzando por una reestructuración de la empresa con el capital de trabajo y luego creando un nuevo orden en el proceso de producción para hacer más eficientes los procesos, haciendo que los tiempos de entrega mejoraran en función de lo requerido por los clientes. Además asesoraba a los clientes en la creación de sus diseños para impresiones, haciendo beneficiosa la producción no solo para ellos, sino también para la producción y el ahorro de materiales dentro de la empresa. Además administré el control de presupuestos, inventarios y la planeación para la reinversión en nuevos proyectos de crecimiento tecnológico.

*Motivo de cambio: Renuncia por oportunidad laboral en VISCOSA.*

### **MADERAS DE MILPAS ALTAS, S.A. (Nov. 2003- Ene. 2005)**

**Puesto: Jefe y Gestor de Aseguramiento de Calidad.** Trabajé en el desarrollo del sistema de gestión de calidad en esta organización la cual se dedica a la fabricación de muebles finos de madera y los exporta a los Estados Unidos, un sistema basado en las normas ISO 9000:2000, comenzando primero en el diseño de todos los procesos de producción de la planta, una vez identificados procedí a la creación del sistema específicamente en el departamento de acabados y pintura, un departamento de suma importancia en función de la calidad. Se diseñaron muestras, patrones de referencias, instructivos de trabajo, registros de control para medir la producción y la calidad a fin de tener el control de la entrada y la salida de este sub-proceso.

*Motivo de cambio: Renuncia por oportunidad laboral en Compuimpresos, S.A.*

### **COLEGIO BILINGÜE SAN JUAN: (Mar-Oct 2003)**

Catedrático de inglés en los grados de básico y de diversificado.

*Motivo de cambio: Renuncia por oportunidad laboral en Maderas de Milpas Altas.*

## PREPARACIÓN ACADÉMICA:

### Estudios de Maestría

**Casa de Estudios: ESCUELA DE NEGOCIOS - Universidad Francisco Marroquín.**

2 especialidades: Estrategia de Negocios & Marketing Estratégico.

Mayo y Noviembre 2007 Respectivamente.

### Estudios de Post-grado

**Casa de Estudio: Universidad Galileo**

Post-Grado en Planificación y Aseguramiento de la Calidad en ISO 9000:2000.

*Distinción Magna Cum Laude.*

13 de Noviembre del 2004.

### Estudios Universitarios

**Casa de Estudio: Universidad Francisco Marroquín**

**Ingeniería Industrial:** Graduado el 6 de Noviembre del 2004.

*Distinción Cum Laude.*

**Técnico en Operaciones Industriales:**

Título recibido a partir de haber cerrado el tercer año de la carrera de Ingeniería Industrial.

## OTROS CURSOS

### **Certificación Coaching Multidimensional**

ICF (International Coach Federation)

Guatemala Septiembre. 2017.

### **Diplomado en Team Coaching**

ADEPSA

Guatemala Mayo. 2013.

### **Innovation Architect Workshop**

IESE Business School

New York City, Junio 2011.

### **Inteligencia Emocional**

Panamerican Consulting Group

Guatemala, Ago. 2008.

### **Generating Great Insights**

BP Academy.

Miami, Oct. 2007.

### **World Class Sales Calls**

Castrol Caribbean & Central America

República Dominicana. Abr.2007

### **Técnicas de Merchandising**

Panamerican Consulting Group

Guatemala Sep. 2007.

## REFERENCIAS

**Ing. Mario Montenegro**

Gerente General

*Logicomer, S.A.*

(502) 5555-2801

**Ing. Herbert Fuhlrott**

VP, Client Services

*Telus International,*

(502) 5513-6935

**Ing. Manuel Alberto Tello**

Gerente de Logística C.A.

*Sacos Agroindustriales*

(502) 3035-3203

**Alvaro José Ortiz**

Regional Manager Central America & Caribbean

*British Petroleum*

+1 (954) 288-3980