CESAR AUGUSTO GUTIERREZ GONZALEZ

Teléfono: 310 220 5723 - 312 4971382
e-mail: cguti0521@yahoo.com

PERFIL PROFESIONAL

Capacidad de liderazgo en el manejo de equipos de ventas, llevándolos a la obtención de resultados, dentro de un ambiente laboral, dinámico de exigencia y con total transparencia.

Amplia visión del negocio y de sus procesos administrativos, operativos y comerciales, criterio y capacidad en la toma de decisiones basadas en conocimiento, análisis, definición de alternativas y búsqueda de oportunidades donde mis metas y objetivos sincronicen con los de la empresa y tengamos una relación de éxito en ambas partes.

Gran potencial analítico y capacidad de investigación que permiten realizar todo tipo de actividades de gestión, elaboración de estrategias comerciales y de mercado.

La experiencia y el buen manejo de relaciones personales y comerciales durante cerca de veintidós (22) años, son mi principal carta de presentación en el área comercial.

FORMACION ACADEMICA

SECUNDARIOS: **INSTITUTO TECNICO INDUSTRIAL SUPERIOR**
Técnico industrial
Líbano – Tolima (1984)

UNIVERSITARIOS: **PERIODISMO**
Universidad INPAHU
Bogotá. (1994)

EDUCACION NO FORMAL

- APLICACIÓN DEL NEUROMARKETING AL SECTOR FUNERARIO PARA INCREMENTAR LAS VENTAS
  ASOCOLPARQUES – E.A.N. 2017
- GERENCIA DE PROYECTOS EN LA INDUSTRIA DE PARQUES CEMENTERIOS Y FUNERARIAS
  ASOCOLPARQUES – E.A.N. 2016
- GESTION DE CONOCIMIENTO EMPRESARIAL PARA LA PRESTACION DE LOS SERVICIOS FUNERARIOS
  ASOCOLPARQUES – E.A.N. 2015
- INNOVACION
  PREVER 2017
- **FOMADOR DE FORMADORES MVP** (Modelo de Ventas Prever)
  PREVER 2016
- ADMINISTRACION EFICIENTE DEL EQUIPO DE VENTAS
  FENALCO 2004
- ADMINISTRACI0N Y LIDERAZGO
  INILID (Instituto Internacional de Liderazgo) 2004
- ASPECTOS CONTEMPORANEOS DE LA NEGOCIACION NACIONAL E INTERNACIONAL
  CAMARA DE COMERCIO – UNIVERSIDAD EXTERNADO
- APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS DEL SERVICIO
  SENA 2008
- PLANEACION Y ORGANIZACIÓN DE LAS ACCIONES DE VENTAS
  SENA 2008
- REALIZACION DE TRABAJO DE CAMPO
  SENA 2008
- CAPACITACION EN SEGURIDA SOCIAL Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO
  SALUD TOTAL – TALENTUM
- LA VENTA EFECTIVA
  SALUD TOTAL
- LA VENTA RELACIONAL
  SALUD TOTAL
- LA VENTA CONSULTIVA
  SALUD TOTAL

EXPERIENCIA Y LOGROS

GEOGRAFIA Y SISTEMAS SAS
Coordinador de campo.
6 meses.

- Organizar procesos operativos de campo
- Garantizar el desarrollo de las actividades
- Generar estrategias de intervención y recorridos lógicos.
- Verificación y control de avances de las actividades programadas
- Generar informes de resultados.
- Supervisión y apoyo a encuestadores
- Verificación y revisión de información

ANGELES DE DIOS S.A.S.
Gerente
3 años

- Creación proyecto exequial y de servicios
- Definir políticas de precios
- Definir costos.
- Realizar Alianzas con proveedores (aseguradoras)
- Pago de comisiones fuerza de ventas FreeLance
- Reclutar Asesores.
- Desarrollo Publicitario de la empresa
- Capacitación fuerza de ventas.

PREVER
Líder Comercial
4 años

- Participar activamente en los procesos de reclutamiento, selección y capacitación de los asesores para la implementación de la fuerza de ventas en Bogotá
- Preparar análisis de cifras para desarrollo de presupuestos.
- Proponer desarrollar e implementar metas y objetivos atraves de planes de acción dirigidos a alcanzar las metas
- Implementar las estrategias de ventas propuestos por la Gerencia Regional
- Coaching a los vendedores en diferentes etapas del proceso de ventas
- Manejo indicadores de gestión Fuerza comercial

COLSANITAS EPS.
Director Comercial (e)
Asesor Comercial
1 año

- Consecución de nuevos negocios para la organización
- Cumplimiento de metas propuestas por la organización
- Programación de actividades de Promoción y prevención en las diferentes Empresas
- Desarrollo de planes de acción para consecución de resultados positivos.

SALUD TOTAL EPS (TALENTUM)
Gerente Comercial (e)
Asesor Comercial.
13 años

- Convencionista
- Consecución de nuevos negocios para la organización
- Cumplimiento de metas propuestas por la organización
- Programación de actividades de Promoción y prevención en las diferentes Empresas
- Desarrollo de planes de acción para consecución de resultados positivos.
- Líder de novatos (capacitación y seguimiento comercial)

EMBOTELLADORA RISARALDA LTDA
Gaseosas Glacial.
Gerente
Auditor Interno
5 años

- Revisión y auditoria del proceso de ventas y administrativo de la Empresa.
- En esta empresa inicie como asistente de Gerencia en la oficina principal en Bogotá (inversiones Edumar) (Inversiones Caro Duque) realizando labores como jefe de compras, auditor, analista y controlador de cifras, las cuales se consolidaban de las diferentes operaciones a nivel nacional.
- Control financiero del flujo de caja para el montaje de las diferentes plantas en el territorio colombiano.
- Consecución de créditos en el sector financiero.
- En la embotelladora de Pereira fui asignado como Gerente encargado por más de 8 meses por el traslado del Gerente General a Bogotá, desarrollando labores propias del cargo, como el control de toda la operación comercial y administrativa de la compañía.

ALAMBRES Y MALLAS S.A.
6 años

Cargos:

Auditor Interno
Jefe de Cartera
Jefe de costos e inventarios
Asistente de sistemas
Almacenista

REFERENCIAS PERSONALES

JULIANA CARVAJAL PERALTA
Capitán
Fuerza Aérea Colombiana
3128660972

NURY PERALTA
Enfermera
ICA
3212977948

REFERENCIAS FAMILIARES

ANGELICA MARIA CASTAÑO GUTIERREZ
Odontóloga
310 7778725

PAULINA ARCOS GONZALEZ
Administradora de Empresas
314 3184367

GLADYS GUTIERREZ GONZALEZ.
Fiscal
310 3099088

CESAR AUGUSTO GUTIERREZ GONZALEZ
93.289.593 Líbano - Tolima