WILLIAM RUEDA GOMEZ

CC 91216582 - Fecha de nacimiento 14/09/1961

CARRERA 25 #35-16 - Bucaramanga - Santander

Celular : 3003480699 - Celular Alterno : No registrado

williamruedagomez@gmail.com

Certificado de Residencia No Cargado - Certificado de Residencia No Validado

PERFIL OCUPACIONAL

INGENIERO DE MERCADOS CON QUINCE AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL ÁREA COMO GERENTE COMERCIAL Y DE VENTAS, SEIS AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL ÁREA ADMINISTRATIVA, OCHO AÑOS, COMO COACH EMPRESARIAL(ENTRENAMIENTO A FUERZA COMERCIALES, GERENTES COMERCIALES, GERENTES DE VENTAS, GERENTES ADMINISTRATIVOS),CUATRO AÑOS COMO DIRECTOR REGIONAL DE VENTAS, TRECE AÑOS COMO DOCENTE EN EL ÁREA DE VENTAS , MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES ,LOGÍSTICA.

LOGROS ALCANZADOS EN LA TRAYECTORIA LABORAL

MONITOREO A FUERZA DE VENTAS ,ALCANZANDO METAS Y PRESUPUESTOS FIJADOS.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Universidad Santo Tomás

Especialización en Gerencia de Exportaciones

Graduado

Fecha último periodo cursado: 07/12/2012

Universidad Cooperativa de Colombia

Ingeniería de Mercados

Graduado

Fecha último periodo cursado: 20/12/2000

SENA - CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES Y TURISTICOS - Santander (NOMBRE ANTERIOR > Centro de

CAP TECNICO EN MERCADEO

Graduado

Fecha último periodo cursado: 29/11/1996

instituto damazo zapata

tecnico en mecanica industrial

Graduado

Fecha último periodo cursado: 20/11/1979

COLEGIO DEL DIVINO NIÑO

Básica Primaria

Graduado

Fecha último periodo cursado: 07/12/1972

CAPACITACIÓN

SENA

Análisis Financiero

Terminado

Fecha último periodo cursado: 10/07/2017

Intensidad horaria: 40 Hora(s)

SENA

Evaluador de Competencias Laborales

Terminado

Fecha último periodo cursado: 28/01/2008

Intensidad horaria: 40 Hora(s)

SENA

Almacenamiento y bodegaje

Terminado
Fecha último periodo cursado: 04/09/2007
Intensidad horaria: 40 Hora(s)

SENA

Inglés Básico

Terminado
Fecha último periodo cursado: 14/06/2007
Intensidad horaria: 40 Hora(s)

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS

MERCADO DE CAPITALES Y GESTION DE PORTAFOLIOS

Terminado
Fecha último periodo cursado: 07/12/2012
Intensidad horaria: 100 Hora(s)

CORPORACION INTERAMERICANA DE EDUCACION SUPERIOR

ALTA GERENCIA

Terminado
Fecha último periodo cursado: 25/11/2011
Intensidad horaria: 120 Hora(s)

SENA

PLANEACION ESTRATEGICA DE PROYECTOS

Terminado
Fecha último periodo cursado: 23/03/2011
Intensidad horaria: 40 Hora(s)

SENA

GERENCIA DE PROYECTOS Y GERENCIA PARA EMPRENDIMIENTO

Terminado
Fecha último periodo cursado: 06/10/2010
Intensidad horaria: 60 Hora(s)

SENA

MERCADOS INTERNACIONALES

Terminado
Fecha último periodo cursado: 21/08/2010
Intensidad horaria: 60 Hora(s)

SENA

INDUCCION A PROCESOS PEDAGOGICOS

Terminado
Fecha último periodo cursado: 22/09/2008
Intensidad horaria: 40 Hora(s)

SENA

COMERCIO ELECTRONICO

Terminado
Fecha último periodo cursado: 28/12/2007
Intensidad horaria: 40 Hora(s)

SENA

ASPECTOS PEDAGOGICOS

Terminado
Fecha último periodo cursado: 29/11/2007
Intensidad horaria: 40 Hora(s)

SENA

BASICO DE LOGISTICA

Terminado
Fecha último periodo cursado: 13/09/2007
Intensidad horaria: 40 Hora(s)

Sena

sistema de gestion de la calidad iso 9001:2000

Terminado
Fecha último periodo cursado: 30/05/2007
Intensidad horaria: 60 Hora(s)

IDIOMAS

	Lee	Habla	Escribe
Inglés	B?sico	B?sico	B?sico

EXPERIENCIA LABORAL

SENA CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES Y TURISTICOS DE SANTANDER

Instructor emprendimiento empresarial

- Dirige y facilita el proceso para que los estudiantes elaboren los productos y servicios propios de la ocupación laboral que están aprendiendo, con base en el desarrollo de conocimientos, técnicas, habilidades, destrezas y actitudes.
- Suministrar orientación a los estudiantes sobre alternativas de carrera u oficio
- Diseñar programas curriculares y preparar material didactico para el aprendizaje.
- GRUPO ESPECIAL DE EMPRENDIMIENTO POBLACION VICTIMA POR DESPLAZAMIENTO FORZADOS

Fecha inicio: 13/02/2020 - Fecha fin: 26/12/2020

Experiencia: 10.42 meses

SENA SANTANDER CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES Y TURISTICOS ANTERIOR CENTRO DE COMERCIO Y

Instructor formación para el trabajo

Fecha inicio: 06/02/2020 - Fecha fin: 26/12/2020

Experiencia: 10.65 meses

SENA CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES Y TURISTICOS DE SANTANDER

Instructor formación en gestión empresarial

- Dirige y facilita el proceso para que los estudiantes elaboren los productos y servicios propios de la ocupación laboral que están aprendiendo, con base en el desarrollo de conocimientos, técnicas, habilidades, destrezas y actitudes.
- FORMACION COMPLEMENTARIA EN EMPRESAS Y A PERSONAL PRIVADO DE LA LIBERTAD.

Fecha inicio: 28/08/2019 - Fecha fin: 22/12/2019

Experiencia: 3.81 meses

SENA SANTANDER CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES Y TURISTICOS ANTERIOR CENTRO DE COMERCIO Y

Instructor ventas y mercadeo

Fecha inicio: 01/10/2019 - Fecha fin: 22/12/2019

Experiencia: 2.68 meses

FUNDACION UNIVERSITARIA COOMFENALCO

Docente universidad

- Orientar y/o facilitar una o mas materias a estudiantes de pregrado y postgrado, en modalidad presencial, semipresencial, virtual o distancia

Fecha inicio: 01/08/2018 - Fecha fin: 30/11/2019

Experiencia: 15.94 meses

SENA

Instructor mercadeo

- Dirige y facilita el proceso para que los estudiantes elaboren los productos y servicios propios de la ocupación laboral que están aprendiendo, con base en el desarrollo de conocimientos, técnicas, habilidades, destrezas y actitudes.
- Suministrar orientación a los estudiantes sobre alternativas de carrera u oficio
- Evaluar el trabajo del estudiante, preparando, aplicando y calificando pruebes de verificación del aprendizaje.
- Diseñar programas curriculares y preparar material didactico para el aprendizaje.
- IMPARTIR FORMACION COMPLEMENTARIA EN EMPRESAS.

Fecha inicio: 28/08/2019 - Fecha fin: 20/09/2019

Experiencia: 0.74 meses

CENTRO DE ENTRENAMIENTO EMPRESARIAL

Consultor y funcionario de desarrollo económico y comercial

- Revisar propuestas de desarrollo comercial o industrial y asesorar sobre procedimientos y requisitos necesarios para la aprobación gubernamental
- Analizar investigaciones comparativas sobre estrategias de mercadeo para productos industriales y comerciales
- Responder inquietudes de miembros del sector empresarial con respecto a oportunidades de desarrollo.
- Planear proyectos de desarrollo con representantes de diferentes empresas y asociaciones comerciales e industriales, agencias gubernamentales.
- Dirigir estudios y analizar informes relacionados con los hábitos de compra y preferencias de consumidores mayoristas y minoristas.
- Dirigir estudios sociales o económicos en áreas locales, regionales o nacionales para establecer el desarrollo potencial y futuras inversiones.
- Desarrollar políticas y administrar programas para promover la inversión industrial y comercial en áreas rurales y urbanas.
- Desarrollar perfiles económicos y sociales de áreas rurales y urbanas para estimular la inversión comercial e industrial

Fecha inicio: 15/09/2012 - Fecha fin: 28/02/2019

Experiencia: 77.42 meses

SENA SANTANDER CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES Y TURISTICOS ANTERIOR CENTRO DE COMERCIO Y

Instructor emprendimiento empresarial

Fecha inicio: 03/09/2014 - Fecha fin: 12/12/2014

Experiencia: 3.29 meses

SENA

Asesor empresas

- Determinar e implementar estrategias de mercado de acuerdo con la situación de la organización y procesos administrativos.
- Tomar decisiones de acuerdo con políticas, estrategias de gestión y procesos administrativos.
- Planear y ejecutar reformas a métodos, sistemas, procedimientos, programas y operaciones de las áreas de la organización de acuerdo con estrategias de gestión y procesos administrativos.
- Coordinar actividades administrativas de acuerdo con estrategias de gestión y procesos administrativos.
- Formular proyectos de acuerdo con estrategias de gestión y procesos administrativos.
- Coordinar procesos de atención a clientes de acuerdo con estrategias de gestión y procesos administrativos.
- Analizar y asesorar sobre métodos y organización administrativa de un establecimiento o empresa tanto del sector público como privado.

Fecha inicio: 28/08/2013 - Fecha fin: 30/12/2013

Experiencia: 4.06 meses

CORPORACION INTERAMERICANA

Instructor formación para el trabajo

- Participar en comités técnicos de diseño curricular, presupuesto, requisitos de ingreso y certificación.
- Planificar sesiones de aprendizaje, demostraciones prácticas, talleres, seminarios y trabajo en equipo.
- Diseñar programas curriculares y preparar material didactico para el aprendizaje.

Fecha inicio: 02/02/2006 - Fecha fin: 11/06/2011

Experiencia: 64.29 meses

CORPORACION INTERAMERICANA

Instructor formación en gestión empresarial

- Suministrar orientación a los estudiantes sobre alternativas de carrera u oficio
- Evaluar el trabajo del estudiante, preparando, aplicando y calificando pruebes de verificación del aprendizaje.
- Participar en comités técnicos de diseño curricular, presupuesto, requisitos de ingreso y certificación.
- Planificar sesiones de aprendizaje, demostraciones prácticas, talleres, seminarios y trabajo en equipo.
- Diseñar programas curriculares y preparar material didactico para el aprendizaje.

Fecha inicio: 02/02/2006 - Fecha fin: 11/06/2011

Experiencia: 64.29 meses

FERRETERIA LHERA

Director comercial ventas

- MANEJO FUERZA DE VENTAS,ESTABLECIMIENTO DE PRESUPUESTOS DE VENTAS,CAPACITACION FUERZA DE VENTAS,AUDITORIA CARTERA, MERCHANDISING,MANEJO DE CLIENTES ESPECIALES

Fecha inicio: 01/06/2005 - Fecha fin: 16/08/2007

Experiencia: 26.48 meses

CONGREGACION MARIANA - SENA

Profesor educación media técnica

- Ajustar y retroalimentar ejercicios y trabajos prácticos
- Diseñar y evaluar pruebas de aprendizaje
- Preparar e implementar procesos de enseñanza y aprendizaje de acuerdo con la especialidad y asignación académica
- Elaborar y/o gestionar los materiales educativos requeridos
- Facilitar el proceso de aprendizaje utilizando un plan sistemático de lectura, trabajos en grupo, presentación de audiovisuales , laboratorios y talleres

Fecha inicio: 25/09/2006 - Fecha fin: 20/02/2007

Experiencia: 4.84 meses

DISCOSMETICOS NACIONALES

Gerente comercial ventas

- Planear y dirigir actividades de ventas en empresas industriales y comerciales de ventas al por mayor.
- Establecer cadenas de distribución para productos y servicios, dirigir estudios y estrategias de mercadeo, analizar resultados y apoyar en el desarrollo del producto.

Fecha inicio: 02/01/2005 - Fecha fin: 30/06/2005

Experiencia: 5.90 meses

GERENCIA XXI

Jefe investigación de mercados

- Planear y dirigir actividades de ventas en empresas industriales y comerciales de ventas al por mayor.
- Dirigir empresas y departamentos que desarrollan e implementan estrategias de comunicación y programas de información. Publicitar actividades y eventos, mantener las relaciones con los medios de comunicación en nombre de empresas, gobiernos y otras organizaciones.
- Establecer cadenas de distribución para productos y servicios, dirigir estudios y estrategias de mercadeo, analizar resultados y apoyar en el desarrollo del producto.

Fecha inicio: 12/08/2004 - Fecha fin: 18/11/2004

Experiencia: 3.19 meses

PROVEEDORA DE COSMETICOS GHEM LTDA

Gerente regional de ventas

- Planear y dirigir actividades de ventas en empresas industriales y comerciales de ventas al por mayor.
- Dirigir empresas y departamentos que desarrollan e implementan estrategias de comunicación y programas de información. Publicitar actividades y eventos, mantener las relaciones con los medios de comunicación en nombre de empresas, gobiernos y otras organizaciones.
- Planear y dirigir actividades de firmas y departamentos que desarrollan e implementan campañas de publicidad para promocionar la venta de productos y servicios.
- Manejar la imagen y comunicación corporativa.
- Establecer cadenas de distribución para productos y servicios, dirigir estudios y estrategias de mercadeo, analizar resultados y apoyar en el desarrollo del producto.
- MANEJO Y MONITOREO A LA FUERZA DE VENTAS

Fecha inicio: 03/01/2001 - Fecha fin: 30/11/2001

Experiencia: 10.87 meses

MANUELITA S.A.

Vendedor ventas al por mayor

- Revisar y actualizar la información en cuanto a innovaciones de productos, competidores y condiciones de mercadeo.
- Promover las ventas con los clientes.
- Consultar con los clientes después de la venta, para resolver problemas existentes y brindar asesoría.
- Preparar o supervisar la elaboración de contratos de venta.
- Informar a los clientes sobre las ventajas y utilización de las mercancías y servicios.
- Identificar y contactar clientes potenciales.
- Elaborar cotizaciones, convenir plazos de crédito, garantías y fechas de entrega.
- ESTABLECER NUEVOS CANALES DE DISTRIBUCION. ATENCIONA DIFERENTES CANALES DE DISTRIBUCIO, MANEJO DE MERCADERISTAS E IMPULSADORAS.

Fecha inicio: 15/10/1998 - Fecha fin: 02/09/2000

Experiencia: 22.58 meses

DIBON S.A.

Gerente mercadeo y ventas

- Planear y dirigir actividades de ventas en empresas industriales y comerciales de ventas al por mayor.
- Dirigir empresas y departamentos que desarrollan e implementan estrategias de comunicación y programas de información. Publicitar actividades y eventos, mantener las relaciones con los medios de comunicación en nombre de empresas, gobiernos y otras organizaciones.
- Planear y dirigir actividades de firmas y departamentos que desarrollan e implementan campañas de publicidad para promocionar la venta de productos y servicios.
- Manejar la imagen y comunicación corporativa.
- Establecer cadenas de distribución para productos y servicios, dirigir estudios y estrategias de mercadeo, analizar resultados y apoyar en el desarrollo del producto.
- MANEJO DE PERSONAL DE IMPULSO Y MERCADEO

Fecha inicio: 19/06/1990 - Fecha fin: 29/06/1994

Experiencia: 48.32 meses

LICENCIA DE CONDUCCIÓN

Categoría B2: Camiones, buses y busetas de servicio particular



FIRMA

CC 91216582

17/02/2021