

JESUS G. Licenciado en Ciencias Administrativas (Gerencia)
Nacionalidad: Española (nacido en Venezuela, 27/10/1968)
DNI 47945737Y



EDUCACIÓN

POSTGRADO:

Programa Avanzado de Finanzas de la Empresa	1994-1995
Universidad Metropolitana	Caracas, Venezuela

TITULO UNIVERSITARIO:

Ciencias Administrativas Mención Gerencia	1986-1992
Universidad Metropolitana	Caracas, Venezuela

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2017–2019 **Director de Contrataciones Públicas (Licitaciones), Alcaldía del Municipio Baruta**
Alcaldía de Baruta
Caracas, Venezuela

- Planificar objetivos, estrategias y hacer seguimiento de todas las contrataciones a realizarse en la Alcaldía a lo largo del año apegado a las diferentes leyes y presupuestos que rigen el tema.
- Participar en todos y cada uno de los actos y licitaciones públicas, presidiendo la Comisión de Contrataciones para posteriormente elaborar los informes de recomendación de la contratación al Alcalde para su aprobación.
- Miembro del Gabinete Económico de la Alcaldía, cuyos miembros toman todas las decisiones financieras y presupuestarias inherentes a la gestión interna y externa de la Alcaldía

2015–2019 **Director Comercial para Venezuela y otros países latinoamericanos (SOCIO COMERCIAL)**
Abakon, C.A
Caracas, Venezuela

Empresa especializada en el desarrollo de software y consultoría IT, franquicia de la empresa argentina de tecnología www.tallion.com

- Desarrollar una estructura organizativa de venta capaz de alcanzar los objetivos.
- Planificar los objetivos y estrategias de desarrollo de la compañía.
- Determinar el potencial de compra de las diferentes categorías de clientes.
- Elaborar las previsiones de venta de común acuerdo con el departamento de marketing.
- Colaborar con marketing para lograr el mejor posicionamiento comercial.
- Reclutar y seleccionar al personal de ventas.
- Formar equipos comerciales con conocimientos y técnicas necesarias para el desarrollo de sus funciones.
- Consolidar el presupuesto anual de la Gerencia Comercial y controlar su ejecución.

2015–2019 **Asesor de Desarrollo Comercial para el Sector Público**
Servitems, C.A
(CANON, HP)
Caracas, Venezuela

Empresa especializada en la comercialización de soluciones de impresión, fotocopiado y digitalización www.servitems.com

- Asesorar al Director General de la empresa en el desarrollo de estrategias comerciales que permitan a la empresa establecer sus soluciones en el mercado de organismos públicos.
- Asesorar y participar en el desarrollo de novedosas soluciones de impresión adecuados a los organismos públicos.

2004– 2015

**Grupo Damark /Avancorp
(CANON)
Venezuela / Colombia**

Director de Desarrollo Comercial

Empresa representante oficial de CANON para Venezuela y Colombia

- Definir los planes de marketing y ventas de la Empresa en Venezuela y el desarrollo comercial de la misma para Colombia y Centro América, redes de distribución, comercialización y soluciones de Outsourcing.
- Definir, coordinar y ejecutar las políticas de comercialización orientadas al logro de una mayor y mejor posición en el mercado nacional e internacional
- Desarrollar planes de ventas y sistemas de Outsourcing, así como otros servicios a cargo de la empresa y de terceros a nivel nacional e internacional.
- Investigar y prever la evolución de los mercados y la competencia anticipando acciones competitivas que garanticen el liderazgo de la Empresa.
- Referencia <https://www.youtube.com/watch?v=eFCCYraVDqc>

2001-2004

**ZyLAB IBERIA, S.L. (ZyLAB
Distribution, N.V.)
Barcelona, España**

Consultor en Gestión Documental (Sales Manager SouthernEurope)

Empresa especializada en el desarrollo y comercialización de software y soluciones de Gestión Documental y Gestión Digital de Archivos www.zylab.com

- Desarrollar e implantar ZYLAB en España.
- Identificar nuevas oportunidades de negocio en países del sur de Europa y Latinoamérica
- Liderar a la Gerencia de Ventas para el Sur de Europa
- Administración de Ventas.
- Consultoría y desarrollo de proyectos.
- Análisis de competencia

1999-2001

**PHARMAPLAZA.COM, N.V
Barcelona, España**

Gerente de Operaciones para España

Empresa paneuropea de comercio electrónico especializada en la venta online de productos farmacéuticos.

- Desarrollar e implantar Pharmaplaza.com en España.
- Diseñar y liderar los procesos de negocio.

- Control y administración de presupuesto.
- Establecer, controlar y optimizar los procesos logísticos.
- Administrar los recursos humanos, financieros y materiales asignados para el cumplimiento de la planificación anual de la Empresa.
- Responsable de la captación y negociación con proveedores a nivel nacional
- Definir los planes, políticas y objetivos de la Gerencia.

COMPETENCIAS PROFESIONALES / ACTIVIDAD DOCENTE

- Inglés avanzado, Catalán (entendimiento alto)
- Ingeniería Económica Avanzada – Universidad Católica Andrés Bello (1994-1996), Caracas, Venezuela

COMPETENCIAS PERSONALES

- Liderazgo para el trabajo en equipo y capacidad para trabajar bajo presión.
- Capacidad de negociación y falcidad de expresión
- Capacidad de análisis y síntesis.
- Dirección de equipos.
- Creatividad e innovación.
- Deportista (Padel y Fútbol)