

JOSE ANTONIO PEREYRA COLOMER
Av. Roca y Boloña 1131, Miraflores, Lima
Teléfonos (511) 999-443042 / (511) 242-2447
joseantonio.pereyra@gmail.com



RESUMEN

Ejecutivo Senior titulado en Ingeniería Industrial, con más de 20 años de experiencia profesional en el manejo comercial de productos y servicios en compañías locales y globales líderes de su sector; 3 años de experiencia gerencial como líder de la subsidiaria local de una nueva empresa de servicios; experiencia liderando y motivando equipos de trabajo, con habilidades para la consolidación integral de negocios, capacidad analítica, proactivo comercialmente, orientado a la satisfacción de clientes y gestión por resultados, capacidad para solucionar problemas y negociación, habilidades para el desarrollo de relaciones interpersonales.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

CHB & ASOCIADOS S.A.C.

2007 – a la fecha

Agencia de asesoría integral en planificación financiera; asesoría para proteger a personas contra pérdidas financieras que resulten de los riesgos de fallecimiento, incapacidad, enfermedad, accidentes y de sobrevivir a los ahorros sus personales. Asesoría a empresas bajo el modelo de protección de socios y continuidad de negocio.

Asesor

Generar relaciones de largo plazo con los clientes, brindándoles la mejor orientación y asesoría posibles para la preservación y crecimiento de su patrimonio, apoyándonos con nuestras representadas y socios de negocio.

GRUPO YES S.A.C./ GIORGIO S.A.C.

2006 - 2007

Representantes de marcas mundiales líderes en prendas de vestir y sport, como Dior, Hugo Boss, Givenchy, Trial, Cacharel, con facturación de US\$ 6 millones anuales.

Gerente Comercial

Desarrollar las marcas elaborando estrategias de ventas y mercadeo diseñadas en conjunto con la Gerencia General y/o las representadas. Responsable por el adecuado aprovisionamiento tanto de proveedores locales como extranjeros así como por la maximización de los niveles de venta, la racionalización de costos, la preferencia del cliente, manejo adecuado del “visual merchandising”, la mejora en la participación del mercado y las ganancias planificadas para las diferentes líneas.

URBANO EXPRESS PERÚ S.A.

2003 – 2006

Empresa de mensajería local especializada en la distribución de correspondencia masiva certificada, perteneciente a un Holding con presencia en 5 países de Latinoamérica y con una facturación actual en Perú de US\$ 1 millón anual. Actualmente fusionada con TUMSAC, empresa del grupo Telefónica, la cual fue adquirida por Urbano Express.

Gerente General

Responsable por la implementación y puesta en marcha del negocio en Perú de acuerdo a los lineamientos y estándares de Urbano Express Holdings LLC con las adaptaciones necesarias para el mercado local e implementando las tecnologías necesarias para el desarrollo eficiente del negocio junto con los clientes. Creación de una cartera selecta de clientes como el Banco de Crédito del Perú, Banco Wiese Sudameris (hoy Scotiabank), Banco Financiero, Mi Banco, Banco Interamericano de Finanzas – BIF y Financiera Cordillera – Ripley para el envío de su correspondencia tales como estados de cuenta, letras, mailing y tarjetas de crédito.

GMD S. A. , Lima, Perú

2001 – 2002

Empresa local perteneciente al Grupo Graña y Montero dedicada a proveer soluciones informáticas en el mercado corporativo, alcanzando una facturación de US\$20 millones anuales.

Gerente Sector Banca y Finanzas

Responsable por el manejo de la relación comercial con las empresas del sector financiero, con objetivos de ventas y utilidades, liderando e integrando equipos de trabajo para llevar a cabo los procesos de prospección y cierre de los negocios.

- Logré incrementar la base de clientes incorporando a BankBoston y Lima Airport Partners.
- Logré renegociar contratos de ventas buscando condiciones más favorables para ambas partes.

COMPAQ LATIN AMERICA CORP. Sucursal del Perú

2000 - 2001

Subsidiaria de la corporación líder en sistemas de cómputo personal y empresarial con presencia en más de 200 países y una facturación local de US\$50 millones anuales, hoy parte de HP (Helwett Packard).

Gerente de Cuentas Corporativas

Responsable por la atención y manejo de clientes, manteniendo y generando relaciones de largo plazo; liderando equipos de trabajo que involucran a las áreas técnicas de pre-ventas, ejecución y socios o aliados de negocios y ejecutar los procesos de prospección, negociación y cierre de proyectos. Reporta al Director de Ventas Corporativas.

- Logré ventas por más de US\$1.2 millones en un año.

- Incrementé la participación de Compaq en empresas del Grupo Romero: de 0 a 10% y un valor de US\$130 mil en computadoras personales a través de un convenio de renovación tecnológica;
- Logré introducir nueva tecnología de almacenamiento de datos basada en fibra óptica a SagaFalabella y Ripley por US\$165 mil en menos de 2 meses.

GMD S. A. , Lima, Perú

1997 - 2000

Gerente Sector Industria y Comercio

Responsable por el manejo de la relación comercial con empresas del sector, liderando e integrando equipos de trabajo que incluyen a socios de negocios tanto locales como extranjeros. Reporta al Gerente Comercial.

- Logré penetrar en nuevas cuentas corporativas con ventas acumuladas por valor de US\$2 millones en 1 año.
- Logré las mayores ventas en unidades para la línea de negocios de mayor contribución, lo cual representó el 20% en valores durante 1998.
- Logré establecer una relación importante con el Grupo Backus, seleccionando a GMD como proveedor exclusivo de servidores departamentales y equipos de comunicaciones.
- Participación exitosa en el proceso de certificación ISO 9002 dentro del área comercial.

GILLETTE DEL PERÚ S.C.

1988 - 1997

Subsidiaria de la empresa líder en manufactura y ventas de productos de afeitar, artículos de cuidado personal, instrumentos de escritura Paper Mate (hoy perteneciente a Newell Rubbermaid Inc.), pilas alcalinas Duracell, cuidado oral para la marca Oral-B y electrodomésticos Braun. Gillette fue adquirida por Procter & Gamble en el 2006.

Gerente de Negocios

Responsable por el manejo de las relaciones comerciales entre Gillette y Alicorp S.A. así como el manejo de la línea de productos Duracell. Manejo de 5 mercaderistas dedicados al trabajo de campo con la fuerza de ventas del distribuidor. Reporta al Gerente de Ventas.

Gerente de Producto

Responsable por la elaboración y cumplimiento de los planes de marketing para las líneas de artículos de cuidado personal y artículos de escritura. Le reporta al Gerente General.

- Lanzamiento exitoso de una nueva presentación de desodorante en crema, desarrollando la categoría de producto excediendo los objetivos de ventas, distribución y participación de mercado.
- Diseño e implementación exitosa de campañas promocionales dirigidas a mejorar e incrementar la exhibición y ventas de productos de la línea de escritura en cadenas de tiendas y mayoristas.
- Lanzamiento de la línea de productos Braun y apoyo en la gestión comercial.

Gerente Distrital

Responsable por cumplir los objetivos de ventas, distribución, exhibición y entrenamiento, tanto en distribuidores como en autoservicios. Le reporta al Gerente de Ventas.

- Manejo de las cadenas de autoservicios, 15% de las ventas totales, logrando mantener e incrementar los niveles de ventas, distribución y exhibición, realizando importantes campañas promocionales y revisiones de negocio. Le reportan 2 representantes de ventas, 4 mercaderistas y un panel de impulsadoras.
- Manejo de los distribuidores de Lima logrando el 60% de las ventas de la compañía. Le reportan 3 representantes de ventas.

Representante de Ventas

Responsable por el cumplimiento de los objetivos de ventas, distribución, exhibición y entrenamiento dentro de la zona asignada, reportando al Gerente Distrital. Logré la promoción a Gerente Distrital luego de 18 meses.

EDUCACIÓN

Universidad de Lima, Bachiller y Título Profesional en Ingeniería Industrial.

Universidad de Piura, PAD, Programa de Dirección Comercial

CURSOS Y SEMINARIOS

Pirámide Consultores *“Contabilidad y Finanzas para no Especialistas”* (Lima, 2005); Siebel, *“Target Account Selling”* (Lima, 2002); MD Seminarios, *“Database Marketing”* (Lima, 2001); Covey Leadership Center. Inc., *“Los 7 Hábitos de Personas Altamente Efectivas”* (Lima, 2001); Compaq, *“Client Applied Strategies and Account Planning”* (Lima, 2000); Centro de Liderazgo e Innovación de la UPC, *“Presentaciones de Alto Impacto”* (Lima, 2000); J. L. Kellogg Graduate School of Management, Seminario *“Marketing, Marketing, Marketing”* (Lima, 1996); ESAN, *“Estrategias de Marketing para Generar Ventaja Competitiva”* (Lima, 1996); Gillette Latin American Group, *“Advertising and Market Research”* (Chile, 1996); Gillette Andean Region, *“Maximización del Desempeño y Desarrollo de Talento”* (Lima, 1995); Centro de Desarrollo Industrial – SNI, *“Programa Marketing en Acción”* (Lima, 1995); Centro de Especialización Price Waterhouse, *“Administración de Recursos Humanos”* (Lima, 1989)

DATOS PERSONALES

Peruano, 49 años, casado, tres hijos, dominio del idioma Inglés escrito y hablado, buen manejo de sistemas de cómputo y herramientas de MS Office. Deporte: Tenis; hobby: guitarra.