



CARLOS PEREZ

LIC. EN NEGOCIOS

Líder Ejecutivo, analítico y proactivo. Con más de 18 años en el sistema financiero, licenciado en negocios internacionales, con estudios en gestión financiera y recursos humanos, con experiencia en Banca Persona, Banca Empresa. Enfocado en la gestión, ejecución y seguimiento de estrategias comerciales, con resultados a través de un clima laboral positivo, desarrollando trabajo en equipo de alta competencia, servicio de calidad y visión digital.

CONTACTO



965789261



cperez_e@hotmail.com

HABILIDADES

- Creatividad e innovación
- Liderazgo
- Gestión Empresarial
- Trabajo en equipo

IDIOMAS

- Inglés Básico

EXPERIENCIA LABORAL

Convenios BBVA

A365 - Enero 2024 – Actualidad

- Evaluación de crédito: revisar y analizar solicitudes de crédito de clientes.
- Brindar asesoramiento y orientar a los clientes sobre el producto.
- Cultivar relaciones sólidas con los clientes actuales y potenciales.
- Negociar los términos del crédito con los clientes sobre plazos, importe de préstamo.

Supervisor de Convenios BBVA

Trust Global SAC - Agosto 2023 – Octubre 2023

- Planificar, conducir el desarrollo de las actividades comerciales.
- Entrenamiento en campo a colaboradores nuevos.
- Seguimiento a los trabajos comerciales y operativos encargado a los asesores comerciales.
- Encargado de la Zona Piura , Sullana y Chulucanas.

Supervisor Regional

Odisec SAC - Noviembre 2022 – Febrero 2023

- Planificar, conducir y desarrollar las estrategias comerciales que aseguren el cumplimiento de los objetivos.
- Seguimiento a los trabajos operativos, organizativos, logísticos y administrativos de la organización.
- Encargado de la Zona Piura , Paita.

Gerente Comercial

Suqen Perú - Noviembre 2021 – Noviembre 2022

- Encargado de planificar, organizar, dirigir, acompañar y coordinar eficientemente las estrategias que permiten el logro de los objetivos de comercialización de la empresa.

EXPERIENCIA LABORAL

Universidad Nacional de la Amazonía Peruana

Licenciado en Negocios Internacionales y Turismo

2000 – 2007

Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Diplomado en Recursos Humanos

2012 – 2013

Universidad ESAN

Diplomado en Gestión Financiera

2007 – 2008

CURSOS / HABILIDADES

Seidor MSS

Capacitación módulo de ventas en SAPBusiness One

Lima 2021

Universidad Corporativa Intercorp

Especialización en Gestión

Lima 2018

Universidad Corporativa Intercorp

Liderazgo Empresarial

Lima 2017 - 2018

Manager KAM B2B

Sany Perú - Julio 2020 – Octubre 2021

- Dirigir, motivar y evaluar al equipo comercial, distribuyendo el trabajo entre los integrantes que lo componen.
- Proyectar el comportamiento del mercado y las ventas futuras diseñando estrategias efectivas junto con el equipo comercial.
- Promover el trabajo en equipo que permitan llegar a los objetivos de manera más eficiente.

Gerente de Tienda

Interbank - Mayo 2014 – Marzo 2020

- Responsable de planificar, dirigir y coordinar todas las actividades administrativas y operativas de la Agencia, así como las relacionadas a los negocios de la Banca Persona y Banca Comercial.
- Promover la colocación de los diferentes productos y servicios que ofrece el Banco a los mercados objetivos definido, identificando y concretando nuevos negocios.
- Desarrollar el Plan Estratégico de Negocio de la Agencia, basándose en las metas por productos señaladas por el Banco elaborando el plan de acción correspondiente y distribuyendo los objetivos de venta y servicios financieros entre el personal a cargo.

Gerente Asistente

Interbank - Julio 2008 – Mayo 2014

- Responsable de organizar, supervisar y controlar el desarrollo de las operaciones que se canalizan por ventanilla y que provienen de otras áreas de negocio del Banco.
- Incentivar el cumplimiento de las metas comerciales, realizar la venta y promoción de los productos y servicios del banco.
- Atender y hacer seguimiento a clientes externos e internos que presentes un pedido o reclamo en relación a los productos y servicios ofrecidos por el banco.
- Controlar la asistencia y puntualidad del personal a cargo.

Representante Financiero Senior

Interbank Agosto 2006 – Junio 2008

- Realizar las diferentes transacciones financieras identificando las necesidades de los clientes a fin de proponer y recomendar productos y servicios del Banco.
- Manejo y seguimiento adecuado de los diferentes pedidos y reclamos.
- Ofrecimiento proactivo y evaluación de los diferentes productos y servicios llegando al cumplimiento comercial presentado por el Banco.