

# ALAM ARIEL GONZÁLEZ

MGTR. EN DIRECCIÓN DE NEGOCIOS CON ESPECIALIZACIÓN EN ESTRATEGIA GERENCIAL



## RESUMEN PROFESIONAL

Experiencia en ventas consultivas, atención al cliente, creación de contenido, manejo de proveedores, capacitación y manejo de personal en ventas, coordinación de canales de ventas, manejo de inventario.

## HABILIDADES PROFESIONALES

Rápido aprendizaje.  
Trabajo en grupo.  
Centrado en metas.  
Organizado.  
Buena comunicación oral y escrita.  
Capacidad de resolución de problemas.  
Liderazgo.  
Motivación.

## MIS DATOS

Cédula: 4-739-1813  
Fecha de nacimiento: 09 de abril de 1986  
Correo electrónico: alamtrab@gmail.com  
Teléfono: +507 6591-1291  
LinkedIn: Alam Ariel González  
Dirección: Betania, Los Libertadores,  
Edificio Z4, Apto. PB7

## EDUCACIÓN

### Universidad Tecnológica de Panamá

Maestría en Docencia Superior  
| Inicio marzo 2025.

### Universidad Tecnológica de Panamá

Maestría en Dirección de Negocios con Especialización en Estrategia Gerencial  
| Inicio 12 de Enero 2022 - 2024

### Universidad Tecnológica de Panamá

Postgrado en Alta Gerencia  
| Inicio 2022 - Finalizado Junio de 2023

### Universidad Tecnológica de Panamá

Licenciatura en Mercadeo y Negocios Internacionales  
| Inicio 2016 - Finalizado Mayo 2021

### Escuela Secundaria de Puerto Armuelles

Bachiller en Banca y Publicidad | Inicio 2000 -  
Finalizado 2003

## EXPERIENCIA LABORAL

### Coordinador Comercial

Metricontrol, S.A. | 2024 - 2025

Responsabilidades:

- Desarrollo y puesta en marcha del Dpto. Comercial.
- Coordinación de personal (asesores y asistentes).
- Organización de procesos del ciclo completo de ventas.
- Organización de Mercadeo digital y tradicional.
- Coordinación de Imagen Corporativa.
- Realización capacitaciones de ventas y atención al cliente.
- Manejo de Oodo para campañas y reportería.
- Generar planes de desarrollo del personal a cargo.
- Manejo de proveedores.
- Coordinación de pág. web, email marketing, editorial.
- Coordinación de eventos y capacitaciones.
- Depuración y mantenimiento continuo de base de datos.
- Generar y dar seguimiento y cierre de proyectos.
- Gestionar todo el material publicitario (POP).

## EXPECTATIVA

Como Profesional, me encuentro en la búsqueda de una empresa en la cual me sea posible aplicar los conocimientos obtenidos. De igual forma deseo seguir desarrollándome profesionalmente a través de los estudios y experiencia en campo.

Me considero una persona de pensamiento crítico, Soy autodidacta y detallista, con una excelente atención al cliente y capacidad de buscar nuevas oportunidades comerciales.

### **Ejecutivo de Cuentas**

Logística, S.A. | 2022 - 2023

Responsabilidades:

- Desarrollo de Cuentas Resellers y Retails.
- Atención a canales de distribución B2B/B2C.
- Activación de cuentas nuevas.
- Re activación de cuentas inactivas.
- Manejo de CRM Monday.
- Manejo de ERP EIconix.
- Ciclo completo de ventas.
- Realizar certificaciones de diferentes marcas.

### **Emprendimiento**

GP Marketing | 2019 - Cerrado

Responsabilidades:

- Atención al cliente.
- Mercadeo
- Manejo de redes y creación de contenido.
- Gestión de Proveedores.
- Registro y documentación legal de la empresa.
- Creación de documentación interna.
- Administración.
- Manejo de precios, márgenes y promociones.
- Aprobación de contenido.

### **Ejecutivo de Preventa / Ejecutivo de Cuentas Clave**

Data Serve, S.A. | De 2017 - 2020

- Ventas a clientes corporativos y al detal.
- Manejo de cuentas Corporativas.
- Manejo de cuentas Gubernamentales.
- Manejo de Proyectos y Licitaciones Corporativas y Gubernamentales.
- Recepción, cotización, seguimiento y cierre de ventas.
- Manejo de reportes semanales.
- Manejo de proveedores.
- Manejo de precios, márgenes y promociones.
- Entrenamiento a nuevos Ejecutivos de preventa.
- Manejo de marcas (Software y Hardware).
- Control de competencia.

### **Coordinador de Canales y Ventas**

Panda Security Antivirus | De 2015 - 2016

- Coordinar nuevos canales de distribución.
- Realizar registros de nuevos canales.
- Entrenamientos comerciales a distribuidores.
- Apoyo a distribuidores nuevos y en cartera.
- Cotizar proyectos para el departamento de ventas.
- Coordinar promociones e incentivos para distribuidores.
- Realizar cotizaciones a distribuidores (Retail y Resellers).
- Seguimiento a renovaciones de productos.
- Representación en eventos de tecnología.
- Apoyo en entrenamientos técnicos.
- Revisión de artes para mercadeo general.

# ALAM ARIEL GONZÁLEZ



## **SOBRE MI PERSONA**

Me enfoco en el logro de metas a través de la organización a conciencia, creo en la mejora continua tanto personal como profesional. Aprecio la lectura tanto de aprendizaje como recreativa.

## **MANEJO DE PROGRAMAS**

Word  
Excel  
Power Point  
Canva  
Teams  
Zoom

## **MANEJO DE REDES**

Instagram  
Twitter  
Facebook  
LinkedIn

## **Sales Champion**

Logitech | De 2014 - 2015

- Atención a clientes, Retail y Distribuidores
- Realizar reuniones con Gerentes de Compras.
- Programar eventos para promocionar la marca.
- Revisar y coordinar mayoristas dentro de Panamá.
- Capacitación a fuerzas de ventas.
- Coordinar participación en catálogos.
- Seguimiento a Notas de Crédito para clientes.
- Revisión de góndolas y exhibidores.
- Presentación de productos nuevos a distribuidores.
- Coordinar agenda de visitas.
- Participar en eventos, ferias, inauguraciones, entre otras.

## **Supervisor de Promotores**

Computer Places Corp | De 2013 - 2014

- Atención al cliente.
- Arreglo de mercancía en góndola.
- Manejo de inventario en puntos de ventas.
- Manejo de personal (como Supervisor de Promotores).
- Envío de informe de promotores semanalmente.
- Atención a reclamos por mercancía.
- Capacitación de personal.

## **Ejecutivo de Ventas**

Xerox | 2012 - 2013

- Manejo de puntos de venta.
- Entrenamiento a personal en puntos de ventas.
- Manejo de promociones.
- Actualización de equipos y suministros.
- Envío de informes semanales y mensuales.
- Informes y capacitaciones con la marca.

## **Ejecutivo de Ventas**

Liberty Technologies | 2009 - 2011

- Ventas consultivas.
- Atención al cliente.
- Retención de contratos.
- Cobros.
- Instalación de servicios.
- Participación en eventos y ferias.



# ALAM ARIEL GONZÁLEZ

MGTR. EN DIRECCIÓN DE NEGOCIOS CON ESPECIALIZACIÓN EN ESTRATEGIA GERENCIAL

## CERTIFICACIONES EN DOCENCIA

<b>Planeamiento Didáctico a Nivel Superior</b> Icase - Universidad de Panamá	Equivalente a 40 horas	2024
<b>Fundamentos de la Docencia en el Nivel Superior</b> Icase - Universidad de Panamá	Equivalente a 40 horas	2024
<b>Facilitador de Grupos</b> Fundación Carlos Slim	Equivalente a 33 horas	2024
<b>Evaluador de Ambientes Virtuales de Aprendizaje</b> Fundación Carlos Slim	Equivalente a 52 horas	2024
<b>Analista de Necesidades de Formación</b> Fundación Carlos Slim	Equivalente a 91 horas	2024
<b>Desarrollador de Contenidos de Aprendizaje</b> Fundación Carlos Slim	Equivalente a 60 horas	2024

## OTROS CURSOS Y CERTIFICACIONES

Diseño Gráfico con Canva	ClaseFlix	2024
Mercadotecnia Digital	Fundación Carlos Slim	2021
Expo Marketing 2021	UTP - FII	2021
Aumenta tus Ventas	G-Talent	2021
Mercadeo y Ventas (120 horas)	Inadeh	2021
Oficinista (120 horas)	Inadeh	2021
Congreso de Marketing Digital y SM	Miguel Ángel Florido	2021
Desarrollador de Contenido Digital	Fundación Carlos Slim	2020
Taller Crea tu propia Marca Congreso	UTP - FII	2020
Simulador Empresarial Congreso	UTP - FII	2020
Programa de Ventas Consultivas Adobe	Inalde BS	2018

## REFERENCIAS LABORALES

Lcda. Marcia Estraviz, Gerente Latam, Logitech	+1 (305) 495-2317
Lcda. Mileika Murillo, Gerente de Marca.	+507 6673-5511
Lcda. Rocío Meléndez, Ejecutiva de Cuentas	+507 6741-9121
Ing. Alina Broce, Gerente de Cuentas Corporativas	+507 6617-9821

## REFERENCIAS PERSONALES

<b>Dr. Israel Ruíz Ruíz. Catedrático, Docente Titular UTP</b>	+507 6781-2162
<b>Ing. Rigoberto Cruz</b>	+507 6704-0171
<b>Yorlenis Hartmann</b>	+507 6877-8745