

**CESAR AUGUSTO GÓMEZ JIMÉNEZ**

CC. E-8-113056

Email: ceaugo66@hotmail.com

Móvil 6378-8688 - Residencia 830 -6035

RESIDO EN COCO DEL MAR.

**PERFIL PROFESIONAL**

Profesional con experiencia laboral en el área de la administración de empresas formado para las ventas de productos/servicios y para asesoría técnica en la rama de la arquitectura e ingeniería y bienes raíces, de excelentes relaciones interpersonales y habilidad para trabajar en equipo o individualmente. Con alto grado de responsabilidad y fácil interpretación de las políticas organizacionales.

**EXPERIENCIA LABORAL**

**REAL LUXURY EXPERIENCE, S.A.**

**ASESOR DE PROYECTOS. MARZO 2014 A LA FECHA.**

· Asesoría y gestión comercial de compra y venta o arrendamiento de bienes raíces

· Investigación comercial

· Supervisión e inspección de proyectos de diseño de interiores

·Coordinación de la fabricación de muebles y remodelaciones. Home staging

**HIDROTECNOS PANAMA JULIO 2012 A ENERO DEL 2015**

**Gerente de Ventas**

* Investigación comercial y de mercados
* Planificación comercial
* Formación, contratación y supervisión de vendedores
* Desarrollo de políticas y técnicas de promoción de ventas
* Manejo de medios y publicidad
* Organización de la red de ventas
* Gestión de la comercialización
* Estudio y conocimiento de la competencia
* Control de inventario
* Diseño, asesoría y desarrollo de proyectos de alto nivel.
* Logística de recibo de contenedores y entregas.

**LINTUX PUNTO PAGO** ABRIL2010 A JUNIO 2012

Gerente de Ventas

* Mercadear, posicionar y vender en Panamá y Colombia el sistema de terminales automáticas para realizar pagos y recargas de equipos de celulares.
* Supervisar instalaciones de terminales en los diferentes comercios, dar servicio de post-venta.
* Supervisar la gestión del personal técnico involucrado en el proceso de instalación.
* Coordinar con el departamento de mercadeo todas las estrategias para las presentaciones a los clientes prospectos y apoyar a los clientes actuales en todo lo necesario.

**PROMOTORA MEGATERRA** JUNIO 20 09 – FEBRERO2010

JEFE DE BODEGA.

Proyecto: Desarrollo Bahía del Golf

* Manejo y control de almacén.
* Clasificar materiales y equipos.
* Manejo de personal (37 personas).
* Comprar y entregar materiales y equipos.
* Manejo y control de seguridad industrial.
* Manejo y control de inventario.

**CONSORCIO GUAPI**

2005-2006

Administrador de Obras Civiles

Proyecto: Construcción y Datación de Alojamiento Militar a Oficiales y Sub-Oficiales y superficiales del Batallón Fluvial de IM No. 10 GUAPI (CAUCA)

* Administrar la obra.
* Clasificar materiales y equipos.
* Ingresar de información en Kardex.
* Entregar y distribuir material y equipo.
* Controlar inventario físico.
* Presentar informes de consumo de materiales.

**COMPRA Y VENTA EL DIAMANTE AZUL, MANIZALES-COLOMBIA** 2002-2005

Gerente General y Propietario

* Compra y venta de diferentes artículos en : oro, plata , relojes, electrónica en general, electrodomésticos, computadores y accesorios, vehículos automotores, motos, bicicletas y artículos en general.

**NACIONAL DE REPUESTOS, MANIZALES-COLOMBIA**

2002-2004

Gerente General y Propietario

* Venta de autopartes para vehículos livianos y pesados.

**AGUA DE LA PEÑA**

1999-2001

Gerente de Ventas

* Atender las necesidades básicas del cliente.
* Analizar el mercado.
* Investigar posicionamiento a nivel consumidor y mercado de la competencia
* Planear estrategias de marketing futuras a corto, mediano y largo plazo.
* Supervisar personal del departamento.
* Manejar las especificaciones de los procesos industriales del producto

**BANCO DE BOGOTA A.F.P. PORVENIR**

1994-1999

* Asesor Comercial de Pensiones y Cesantías
* Atender las necesidades empresariales a nivel corporativo.
* Analizar el mercado para planificar las estrategias de ventas.
* Proponer promociones o actividades colaterales que ayuden impulsar las ventas.

**EDUCACIÓN**

**CURSO TECNICO DE SOFWEAR Y HARD WARE DE TELEFONIA CELULAR**

**ACADEMIA CELULAR LATIN MOVIL 2015 – 2016.**

**SEMINARIO EN RED DE MERCADEO**

**ACADEMIA COUACHIN NETWOR MARKETING 2015.**

**TECNICO EN MERCADEO Y VENTAS**

**SENA .SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE**

**1997**

**SEMINARIOS DE VENTAS Y SERVICIO.**

ADMINISTRACIÓN DE OBRAS CIVILES

C.E.I. Centro de Estudios de Ingeniería

Año 2001

ECONOMÍA

Fundación Universitaria de Manizales

Año 1990 (6 semestres)

ADMINISTRACIÓN AGROPECUARIA

Fundación Manuel Mejía

ELECTRÓNICA DIGITAL

Politécnico Gran Colombiano

BÁSICO DE SISTEMAS

SENA

**ACOBIR**

**Curso de Corredor y Promotor de Bienes Raíces en Panamá mayo del 2015**

**MANEJO DE MÁQUINAS Y SOFTWARE**

Computadora PC

Software: Microsoft Office – Todas las versiones

**FORTALEZAS PERSONALES Y PROFESIONALES**

- Inglés básico

- Habilidad para desarrollar relaciones personales

- Trabajador y Motivador

- Tolerante al trabajo bajo presión

- Orientado hacia atención del cliente y a los negocios

- Especializado en sistemas de tratamiento y purificación del agua.

- Promotor y corredor de bines raíces

- Emprendedor ,creativo, desarrollador y me gusta posicionar marca.

**REFERENCIAS PERSONALES**

Itzia Brunette ­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­+ 57 320 8383359

Cecilia Batista 6676 2966

Leo Cohen 6679 4141

Jeinar Franco 6233 9614

Danny Bettsak 6006 6006