

## **ALEJANDRO PEREZ GARZON**

Calle 5 A # 29-17 tercer piso  
Bogotá D.C. Colombia  
3232069625  
Emeralejo2002@yahoo.com

---

### **PERFIL PROFESIONAL**

Profesional con trayectoria de 28 años en el Desarrollo de habilidades Gerenciales para apoyo y asistencia a la gerencia media y de alto nivel en entidades financieras y del sector Real. Manejo y administración de grupos comerciales. Experiencia en cumplimiento de metas comerciales, conocimiento en mejoramiento continuo a procesos, presupuestos, riesgo crediticio, evaluación de resultados y servicio al cliente. Desarrollo laboral y profesional en las áreas Comercial, Administrativa, operativa, planeación y control, crédito y cartera. Altos niveles de responsabilidad, interrelación personal y cumplimiento para liderar trabajos en equipo enfocados a la obtención de resultados.

Excelentes relaciones interpersonales, alta capacidad de motivación, liderazgo y técnicas de administración efectiva a micro-empresarios del sector real, con enfoque al trabajo en equipo y dándole la importancia a los sueños, los objetivos y las metas.

### **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

#### **ASESOR COMERCIAL: Enero del 2020 a la fecha**

Encargado de la consecución de clientes para la colocación de créditos de libranza, en la modalidad de libre inversión y compra de cartera, además de créditos hipotecarios

#### **PROPIETARIO Y ADINISTRDAOR: Febrero 2008 a la fecha**

Responsable de transportar alumnos de varios colegios y empleados de diversas empresas, en el ramo del servicio especial. Con tres vehículos de mi propiedad

#### **ALFOMBRAS REMATEX LtDA. - Bogotá**

##### **Subgerente Comercial y Financiero. Noviembre 1995 – 2007**

Responsable de la administración de la empresa y de la consecución de clientes y recursos para el cumplimiento de metas en todos los productos ofrecidos por la empresa. Productos de comercialización (Alfombras, pisos de maderas y cortinaria), Productos de fabricación (Alfombras de tipo comercial y residencial, guarda escobas y perfilaria). Evaluación contable

- ✓ Cumplimiento superior al 100% de las metas comerciales de colocación de productos en todas las líneas.
- ✓ Crecimiento de la rentabilidad acumulada al año de la empresa superior al 10%.
- ✓ Presentación de propuestas para desarrollo de nuevos programas comerciales.
- ✓ Capacitación al equipo de trabajo de productos y servicios ofrecidos por la empresa (vigentes y nuevos).
- ✓ Mejoramiento indicadores de calificación externa de servicio al cliente superior al 4.5.

**Analista de Crédito****Noviembre 2000**

Responsable del análisis y evaluación del riesgo para la asignación de cupos de crédito de consumo para inversión en los productos ofrecidos por la empresa a personas naturales.

- ✓ Desarrollo del proceso de respuesta a solicitudes presentadas para créditos no mayores a un año.
- ✓ Estudios trimestrales de cartera, para detectar sectores y perfiles de clientes que pueden representar alto riesgo.
- ✓ Preparación y participación en comités de crédito.

**Analista de Planeación y Control****Septiembre 1997.**

Responsable del control y seguimiento al comportamiento de la cartera y la colocación del crédito a personas naturales.

- ✓ Participación activa con la gerencia para el conocimiento del mercado.
- ✓ Elaboración de informes para determinar riesgo.

**SEMINARIOS Y CONFERENCIAS.**

He realizado capacitaciones a microempresarios del sector real, empleados y grupos juveniles enfocados a los siguientes temas:

- ✓ Liderazgo
- ✓ Motivación
- ✓ Empresarios de éxito

**BANCO CAJA SOCIAL BCSC****Cajero Auxiliar oficina Carrera Décima.****Diciembre 1993**

Responsable del manejo del efectivo involucrando diferentes transacciones como consignaciones, retiros, pagos y operaciones varias. Archivo general de la oficina y tarjetas de firmas.

**Auxiliar de Operaciones Nacionales****Noviembre 1990**

Responsable de controlar la oportuna respuesta a los requerimientos de tarjeta habientes nacionales por transacciones realizadas a través de la red Visa.

- ✓ Simplificación del procedimiento de atención de acuerdo a la prioridad de cada caso.
- ✓ Control detallado de la situación de cada reclamación que conllevo a la disminución del 100% de pérdidas por casos no atendidos en los límites de tiempo establecidos.

**BANCO DE OCCIDENTE.**

Junio 1988

**Auxiliar de Captura.**

Responsable de la captura optima de las operaciones realizadas diariamente en las oficinas de la regional Bogotá.