

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 ADINISTRADOR: 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 perfilaría). 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.