

Fondo Social para la Vivienda Rogelio Castro Reyes

Institución: Fondo Social para la Vivienda
Comité, Junta, Consejo u otro: Gerente de Área
Nombre: Rogelio Castro Reyes
Teléfono: (503) 2231-2000 Ext. 2900
Email: rogelio.castro@fsv.gob.sv
Cargo: Gerente Servicio al Cliente.
Dirección: Calle Rubén Darío, No. 901, San Salvador.

Curriculum:

ESTUDIOS REALIZADOS:

Licenciatura en Administración de Empresas 1991-1997

Universidad Leonardo Da Vinci. EL SALVADOR, SAN SALVADOR

EXPERIENCIA LABORAL:

FONDO SOCIAL PARA LA VIVIENDA

Gerente de Servicio al Cliente, Jul 2020 a la fecha
Jefe de Área de Gestión y Desarrollo Humano, Enero a julio 2020.

TELECAM 140

Gerente Comercial, Mar 2007 a Dic 2019

Principales funciones: · Diseñar la estrategia comercial y la estrategia de marketing. · Fijación de objetivos tanto de ventas como de marketing. · Concretar alianzas estratégicas a través de canjes por servicio. · Elaboración de políticas de ventas como también establecimientos de metas, y KPI's, · Establecer políticas de precio. · Manejo de presupuestos para estrategias BTL & ATL · Pronosticar proyecciones de ventas y rentabilidades. · Responsable de atender negociaciones con clientes corporativos, pequeña y mediana empresa. · Administrar el presupuesto de marketing y ventas. · Elección del sistema de CRM y herramientas de marketing (big data). · Cambios de estrategia en base a circunstancias. · Liderar al grupo de ventas · Reportar al presidente de la empresa. · Supervisar los procesos de selección y reclutamiento de personal. · Retención y renovaciones de clientes.

Principales logros: · Creación desde cero del servicio de Internet en la empresa. · Diseño de la red inalámbrica · Elaborar el portafolio de servicios en base a Internet · Evaluación del mercado y análisis de la competencia. · Contratación de personal técnico y de ventas para inicio de operaciones · Supervisión de los primeros clientes instalados · Cierres de clientes multinacionales y gran empresa en el país · Creación desde cero de la empresa TSG (Telecam Security Group) · Diseño del centro de monitoreo de alarmas · Formación de fuerza de ventas para el servicio de alarmas · Crear a estrategia de marketing de la marca · Diseño de soluciones y portafolio para empresas · Cierre de negocios con empresas como BAC, UNILEVER, ERNEST & YOUNG, HOLCIN

I.T.S.

Gerente de País, Sep 2006 a Feb 2007

Principales funciones: · Planificación financiera, mediante la elaboración de los presupuestos anuales. · Elaboración de informes financieros. · Definir los objetivos y metas de la empresa. · Comprensión total del negocio para la elección correcta del recurso humano. · Controlar, validar y dirigir todas las áreas de la empresa. · Velar por el cumplimiento de metas · Utilización de metodología BPM · Informe a presidencia.

Principales logros: · Establecimiento de la empresa en el país. · Inicio de operaciones 2 meses antes de lo proyectado. · Punto de equilibrio en 6 meses de operación. · Establecimiento de cartera implementado-política de recompra. · Crecimiento en un 200% mas de lo proyectado para el primer año de operaciones. · Cartera de clientes activa.

AMNET LTDA

Gerente de Ventas, Sep 2000 -Ago 2006

Principales funciones: • Planificación de presupuestos de venta •
Establecimiento de metas y objetivos

• Forecast de ventas • Definir objetivos de cada vendedor • Motivación al equipo de ventas • Evaluación de los resultados • Informe a presidencia

Principales logros • Inicio del departamento de ventas de internet en el área corporativa • Elección del grupo de ventas. • Diseño del servicio TRIPLE PLAY. • Participación en la elección de plataforma para servicio TRIPLE PLAY. • Cierre de negocios corporativos • Formación de equipo de ventas PYMES • Dirección e incorporación de empresas adquiridas.

LUCENT TECHNOLOGIES

Gerente de IT, Mar 1999 - Ago 2000

Principales funciones: • Definir y actualizar todos los procedimientos de control, revisión y gestión de la información • Supervisar el procesamiento de información del control diario • Supervisa el funcionamiento de los diferentes sistemas de información y gestión • Responsable de que existan y operen las instalaciones necesarias para el funcionamiento de los sistemas, que van desde espacios físicos, redes para comunicaciones o hardware básico. • Desarrollar y supervisar proyectos de mejora y cambio al interior de la organización • Apoyar a las distintas áreas de la empresa en el mejoramiento de procesos, procedimientos, instrucciones de trabajo y registros • Evaluar a los proveedores de servicios externos relacionados con sus responsabilidades. • Supervisar y generar reportes de gestión con los indicadores clave que se hayan definido para el monitoreo de las diferentes áreas y de funciones seleccionadas. • Definir y mantener los procedimientos e interacciones con las áreas de Tesorería y Contabilidad

Principales logros • Mejoramiento de los procesos internos • Mejoramiento de la infraestructura de red • Responsable del mantenimiento de la WAN/LAN de la empresa, monitoreando los túneles de datos a través de la red Centroamérica. • Responsable de la PBX Definity y el correo de voz Intuity • Responsable de las actualizaciones del año 2000 Y2K • Cableado estructurado, telefonía sobre IP VoIP, mantenimiento de los servidores NT • Optimización de recursos de la red

OTROS:

Idiomas: Inglés, Español

Diplomados y Certificaciones:

- (2018) · Administración de la Fuerza de Ventas, FEPADE
- (2016) · Gerencia Estratégica de Ventas, FEPADE
- (2012) · Presentaciones Impactantes, Dale Carnegie, San Salvador
- (2008) · Proyectando el negocio al 2009 (Business Plan) MOTOROLA Wi4 Partner, Miami, On Line · Planificación de la promoción de ventas Tecnológico de Mercadeo, San Salvador · Sistemas de información mercadológica Tecnológico de Mercadeo, San Salvador · Estrategias de Merchandising Tecnológico de Mercadeo, San Salvador · El cuadro de mando integral (Balanced Scorecard) Tecnológico de Mercadeo, San Salvador
- (2007) · Diplomado de Project Management, AMZAK
- (2007) · Toma de decisiones mediante razones Financieras, Consultorías Diversas SA de CV, San Salvador · Servicio al Cliente como ventaja competitiva, FEPADE, San Salvador
- (2006) · Gestión de compras, FEPADE, San Salvador · Técnicas de Negociación, Consultorías Diversas SA de CV, San Salvador · Administración de Inventarios, ITCA FEPADE, San Salvador
- (2005) · Diplomado Superior sobre Servidores Linux, Universidad Francisco Gavidia · Los 7 Hábitos para los Ejecutivos Altamente Eficientes, FEPADE, San Salvador · Desarrollo Integral de Gerentes, FEPADE, San Salvador
- (2003) · Curso Básico de Enrutamiento, IFX Networks · Charla sobre Políticas de Seguridad de Sistemas, IFX Networks
- (1999) · Windows NT Server 4.0, Global Learning Solution Lucent Technologies, San Salvador · Acceso Remoto a Redes, Lucent Interactive CBT Training, Lucent Technologies, San Salvador · Reingeniería y Reinención de la Tecnología de Información, Lucent Technologies, San Salvador · Principios de TCP/IP, Learning & Performance Center, Lucent Technologies, San Salvador · Voz sobre IP, Learning & Performance, Lucent Technologies, San Salvador · Administrador de Plantas Telefónicas Definity, Centro de Entrenamiento BCS, Lucent Technologies, México DF · Administrador de Correo de Voz Intuity, Lucent Technologies, México DF · Introducción a la Comunicación de Datos, Redes WAN, Lucent Interactive CBT Training, Lucent Technologies, San Salvador
- (1999) · Windows NT Server 4.0, Global Learning Solution Lucent Technologies, San Salvador · Acceso Remoto a Redes, Lucent Interactive CBT Training, Lucent Technologies, San Salvador · Reingeniería y Reinención de la Tecnología de Información, Lucent Technologies, San Salvador · Principios de TCP/IP, Learning & Performance Center, Lucent Technologies, San Salvador · Voz sobre IP, Learning & Performance, Lucent Technologies, San Salvador · Administrador de Plantas Telefónicas Definity, Centro de Entrenamiento BCS, Lucent Technologies, México DF · Administrador de Correo de Voz Intuity, Lucent Technologies, México DF · Introducción a la Comunicación de Datos, Redes WAN, Lucent Interactive CBT Training, Lucent Technologies, San Salvador