

# ALVARO RAMIRO MONTEALEGRE MEDINA

## Director Comercial

- Teléfonos: (+57) 311 5864447 • 3749132 • 6640244 • Residencia: Cali, Valle del Cauca.
- E-mail: [alvaro-montealegre@hotmail.com](mailto:alvaro-montealegre@hotmail.com) • LinkedIn: [linkedin.com/in/alvaromontealegre/](https://www.linkedin.com/in/alvaromontealegre/)

---

• **PERFIL:** Especialista en Sistemas Gerenciales de Ingeniería, con destacada trayectoria laboral en la gerencia estratégica del área comercial y de mercadeo en empresas del sector eléctrico y/o electrónico, logrando a través de la gestión realizada aumentar los márgenes de rentabilidad y el posicionamiento de las compañías en el mercado.

Destacado por tener la capacidad para liderar la investigación de mercados, con el fin de expandir nuevas líneas de negocio, con excelentes habilidades para el entendimiento de clientes, atención de necesidades y fidelización de usuarios.

Conocimientos y experiencia en el manejo de canales de ventas, implementación de planes de comerciales y el direccionamiento de grupos de trabajo hacia la consecución de las metas asignadas, además de habilidades para establecer con facilidad negociaciones y entregar resultados.

*Dominio avanzado del idioma inglés.*

---

### • EXPERIENCIA PROFESIONAL

#### *Director Regional*

**MERSEN COLOMBIA S.A.** *Sector eléctrico, electrónico.* (Noviembre 2010 – Actualmente)

**Objetivo:** Garantizar la asistencia y soporte técnico personalizado en el área de electricidad y mecánica en la zona sur occidental del país, en los departamentos de Caldas, Cauca, Nariño, Risaralda, Quindío y Valle del Cauca. Ofrecer elementos mecánicos en grafito y soluciones a la industria que manejen sustancias corrosivas, tales como escobillas para motores, protecciones eléctricas, fusibles de media y baja tensión, entre otros.

**Logros destacados:**

- Aumento del portafolio de clientes anualmente, al dirigir la investigación para conocer la necesidad de compra de las empresas para proponerle a estas los productos realmente necesarios para funcionamiento.
- Posicionamiento de la marca en el mercado de refractaria, pasando de generar ventas por valor de 3 millones de pesos anuales al llegar 150 millones al año.

#### *Asesor Técnico*

**CASA SUECA S.A.** *Sector eléctrico, electrónico, mecánico.* (Noviembre 2004 – Noviembre 2010)

**Objetivo:** Brindar soporte técnico en temas relacionados con electricidad y mecánica para los productos del portafolio, dentro de los cuales se encuentran variadores de velocidad electrónicos, moto reductores, servomotores, servo controladores, frenos, embragues, cadenas de rodillos, piñones, acoples, re potenciación de maquinaria antigua, entre otros. Diseñar e instalar automatizaciones eléctricas de acuerdo a las necesidades del cliente.

**Logros destacados:**

- Disminución de los gastos para la capacitación, gracias al diseño y fabricación del banco de pruebas para variadores Marca Lenze, permitiendo la capacitación a todo el personal de ventas en los equipos que se comercializaban.

- Ejecución de 2 proyectos de automatización para repotenciar una máquina convertidora de papel, generando importantes logros para la organización, tales como la disminución de entre 3 y 4 mm por corte en el desperdicio de papel y el aumento del 20% en la producción de una máquina pegadora, eliminando el proceso manual.

### **Director Sucursal Cali**

**SERVITARJETAS LTDA.** Sector *publicidad*. (Agosto 2000 – Noviembre 2002)

**Objetivo:** Liderar los procesos de coordinación, administración y distribución del correo financiero especializado, gestionando la negociación con clientes nuevos y antiguos con el fin de incrementar las ventas para la entidad.

#### **Logros destacados:**

- Mejoramiento en los procesos de distribución, debido a la reestructuración en la sectorización de la ciudad, haciendo posible la entrega de más tarjetas durante el transcurso del día.

---

#### **• OTRAS EXPERIENCIAS:**

### **Especialización en Sistemas Gerenciales de Ingeniería con Énfasis en Producción y Proyectos.**

(2011) Pontificia Universidad Javeriana.

**Profesional en Ingeniería Eléctrica.** (2008) Universidad Autónoma de Occidente.

**Idiomas:** Español: Nativo, Inglés: Avanzado.

#### **Certificaciones:**

- Programación Neurolingüística – Licensed Practitioner of NLP. (2016)
- Coaching Ejecutivo ACTP – ICF y Leading Group. (2016)
- CB Coach – conscious Business Center CBC. (2019)

#### **Otros estudios:**

- Seminario taller coaching y ventas. (2015)
- Coaching para vendedores – B&M gestión. (2010)
- Seminario vendedor eficaz – Coomeva. (2010)
- Seminario Vendedor Ultra gestión. (2008)
- Curso herramientas para el uso eficiente de motores de inducción en la industria. (2008)
- Seminario el valor de la unión: Trabajo en equipo y motivación. (2007)
- Seminario El Poder sin límites de las ventas. (2007)
- Seminario Una metodología para la selección de motores de inducción para la industrial.
- Seminario Eficiencia energética y energías alternativas. (2006)
- Seminario Ahorro de energía eléctrica en la industria. (2006)
- Seminario Electro medicina y equipo logia Médica. (2000)

---

**Herramientas Ofimáticas:** Microsoft Office, Project.