

## **JOSE LUIS WONG W.**

Tel. 2664536 Cel. 990328644  
jose@comversacoaching.com

Facilitador, profesor, consultor y coach de equipos de alto desempeño, con 20 años de experiencia en el área comercial. Desde hace 4 años sirviendo, desde el coaching, a organizaciones y personas a encontrar su propósito, desarrollar su consciencia e incrementar su efectividad individual y colectiva.

### *EXPERIENCIA PROFESIONAL*

#### COMVERSA COACHING & CONSULTING

Empresa consultora en coaching organizacional y ejecutivo, apoya procesos de aprendizaje y gestión del cambio.

*Director*

2014 - 2017

Dirección, consultoría, ventas de programas y talleres de: Team coaching, Outdoor, indoor en habilidades blandas, liderazgo y Ventas, para empresas y personas.

- Más de 20 empresas y mas 500 ejecutivos atendidos. Entre ellas en Consumo masivo: Arca Linldey, Molitalia; Seguros y Financieras: AFP Habitat, Pacífico Seguros, Mapfre, Caja Maynas; Logística: Cosmos Marítimo, Cargo Business; Telecomunicaciones: Directv, Overlandes; Industrial: Prove Fábrica, Marco; Turismo: Peak, Mountain Lodges; aeropuertos: LAP, Gate Gourmet; Energía y minas: Primax, Minsur.
- Diseño y facilitación de espacios de coaching de vida: talleres a adolescentes, padres y público en general.

#### UNIVERSIDAD DE LIMA

Profesor

2017

Taller de Habilidades Directivas para alumnos de pregrado de 7 Ciclo de la Facultad de Administración.  
Desarrollo de Habilidades Directivas para los alumnos de pregrado de 10 ciclo de la Facultad de Marketing.

#### Instituto San Ignacio de Loyola (ISIL)

Facilitador y consultor

2015 -2017

Diplomado de Coaching para equipos de alto desempeño. Herramientas del coaching personal y Organizacional. 4 promociones.

Diplomado de Administración: Taller de habilidades Directivas. 3 Promociones

Facilitaciones in house para empresas en temas de liderazgo, habilidades blandas y ventas.

#### LIDERATUM

Empresa dedicada a impartir programas de liderazgo transformacional personal.

*Coach*

2013 - 2017

Apoyar a través del coaching individual y grupal el proceso de transformación personal de los participantes. Maneja grupos de 15 personas por mes.

- Mas de 30 grupos coacheados.
- Mas de 150 participantes y 600 horas de coaching.

#### FORGE FOUNDATION

Fundación enfocada en capacitar y facilitar el paso de los adolescentes de bajos recursos económicos al mercado laboral, a través de la red de empresas aliadas a la fundación.

*Facilitador*

2015 - 2016

Facilitación de la carrera técnica de Ventas y Humanística en la sede de Ventanilla, San Juan de Miraflores y Surquillo.

- 80% de asistencia a clases.
- 16% de alumnos trabajando ya y el resto en tutorías.

#### CORPORACION LINDLEY S.A.

Embotellador de The Coca Cola Company en el Perú, líder en el rubro de bebidas no alcohólicas, con una participación de mercado de 55%. Produce y comercializa bebidas en seis categorías y tiene una facturación mayor a los 900 millones de dólares anuales. 45 distribuidores exclusivos y 4000 empleados.

#### *Gerente de Ventas Regional Centro Oriente*

2012 - 2014

Dirección comercial y liderazgo de un equipo de ventas y staff de administración (25), atención de 37,000 detallistas. Volumen anual 22 millones de CU. Reporta a la Dirección Comercial en Lima.

- Liderazgo de la estrategia comercial mediante planes ad hoc y lanzamiento de productos. con un Crecimiento de 8% en volumen de ventas y 10% en ingresos durante el periodo de gestión.
- Desarrollo y empoderamiento de los líderes, mediante el coaching, la asignación de proyectos y planes de desarrollo personalizados. Se promovieron a 5 colaboradores.
- Ahorro de 1 MM de soles anuales, a través del diseño e Implementación de modelos customizados de servicio y reestructuración de los distribuidores.
- Gestión del capital humano: atracción de talento, desarrollo de carreras, planes de capacitación y reconocimiento. Mejor puntuación del clima laboral dentro de la compañía.

#### *Gerente de Ventas Zonal Lima*

2010 - 2012

Gestión del 40% de las ventas de Lima, liderando un equipo comercial conformado por 50 colaboradores, 3 megadistribuidores. Volumen anual de 32 MM de CU. Reporte al Gerente de Ventas de Lima.

- Crecimiento 10% en volumen de ventas vs al año anterior, incremento de participación SOM en 8 pps en un año; mediante diseño y ejecución de los planes de venta.
- Diseño y liderazgo del proyecto intercompañías de Route to market 2010- 2012, trabajado con Booz Consulting . Crecimiento 7% relativo a las zonas espejo y mejor zona con ejecución.
- Disminución de un 35% en la rotación de personal de los distribuidores, a través de planes integrales de clima, capacitación y desarrollo de carrera.
- Mejor Gerente en el Q1 del 2011.

#### *Gerente de Cuentas Clave*

2009 - 2010

Gestión de las cadenas nacionales e internacionales a cargo de un equipo de 14 colaboradores. Con una facturación de 5 MM de CU anuales y reporte a la Gerencia de Ventas Lima. Crecimiento del 15% en las ventas anuales, mediante la negociación, planeación y ejecución de promociones y campañas, revisión de estados de cuenta a través de planes de negocio por cliente.

- Diseño e implementación de nueva estructura comercial y desarrollo de competencias mediante el proyecto de competencias CRM del canal moderno, logrando mejorar la rentabilidad en 10%.
- Implementación y liderazgo de los customer team, negociación exitosa de exclusividad con la nueva cuenta internacional Cinépolis.

#### *Jefe Comercial Canal Horizontal*

2008 - 2009

#### *Jefe Comercial Canal Emergente*

2006 - 2008

#### *Jefe Ventas*

2003 - 2005

#### *Supervisor Zonal*

1999 - 2000

#### *Jefe Zonal*

1997 - 1999

#### BRITISH-AMERICAN-TOBACO PERU

Comercializadora de cigarrillos a nivel nacional, desde el año 1994, perteneciente a la tabacalera líder en el mundo.

*Trade Marketing Representative*

1995 -1996

INDUSTRIAS PACOCHA S.A.

Productora y comercializadora de productos de consumo masivo con distribución nacional integrante del grupo inglés Lever.

*Representante de Ventas Mercados y Bodegas*

1993 - 1994

ESTUDIOS

ESCUELA DE PSICOLOGIA TRANSPERSONAL INTEGRAL – Lima, 2015

- Aprendiz en curso segundo año.

CONCIOUS BUSINESS CENTER de Fred Kofman – Panamá

- Certificado como Coach Organizacional y Ejecutivo, CBC, 2015

ERNESTO YTURRALDE WORLDWIDE INC

- Certificado como Facilitador en talleres de aprendizaje experiencial OTC, 2014

NEWFIELD NETWORK

- Certificado como Coach Ontológico, 2012

CENTRUM

- MBA Gerencial XXVIII, 2011

UNIVERSIDAD DE LIMA

- Postgrado Marketing y Ventas, 2007. Tercer lugar, 2006
- Bachiller de Ingeniería Industrial - Quinto Superior, 1992

IDIOMAS

Manejo de inglés y portugués