

Rodrigo Bueno Andrade

Ecuatoriano nacido en Río de Janeiro Brasil el 30 de Julio de 1975

Domiciliado en Ciudad de Guatemala-Guatemala

Teléfonos: +502 3026 8967 Móvil

Mail: rodrigobueno@netscape.net

1.- PERFIL

- Ejecutivo de alta gerencia con experiencia comercial con mas de 15 años en productos como Internet, TV Pagada y Telefonía Fija, con formación técnica orientado a resultados y a incrementar el valor de la compañía.
- Con alto conocimiento de la operación de telecomunicaciones y la relación del negocio frente a las diferentes áreas de la empresa.
- Liderazgo levantando fuerzas de ventas sin experiencia y llevándolas a conseguir objetivos diarios de productividad promedio, direccionándolos hacia los mercados residenciales y PYMES
- Alto enfoque en desarrollar ofertas de producto para los segmentos Corporativo y PYME analizando la solución individual que cada cliente necesita.
- Experiencia en el desarrollo de esquemas de comercialización basados en actividades BTL en campo, con una baja inversión y un alto impacto en los resultados.

2.- ESTUDIOS REALIZADOS

- Diplomado en Telecomunicaciones (Tecnológico de Monterrey)
- Instituto Tecnológico Canadiense de Carreras Intermedias (ICCI) Egresado como Tcnlgo. en Comercio Exterior

3.- EXPERIENCIA LABORAL

- **TIGO Star Guatemala**

2014 - a la fecha

Consultor Externo

- Responsable de los procesos de migración de clientes de la red WiMax a la red HFC de TIGO.
 - Montaje operación de telemercadeo
 - Desarrollos de scripts
 - Planes de incentivos.
- Coordinación general del proceso de transferencia de clientes de red antigua BETA a red nueva TIGO con tecnología LTE
 - Conceptualización del producto
 - Desarrollo de procesos
 - Implementación del esquema.
 - Coordinación supply/dispatch/billing.
- Administración del takeover nueva adquisición ARUBA
 - Absorción de la nueva empresa
 - Implementación de procesos
 - Homologación de procedimientos
 - Garantizar la continuidad de la operación

- **Comunicaciones IBW (Guatemala, El Salvador, Costa Rica)**

2013 - 2014

Director Comercial Regional

- Responsable de los procesos comerciales de la operación
 - Estrategia Comercial
 - Plan de negocios
 - Esquema de Venta
 - Elaboración del Product Plan
 - Levantamiento de procesos
- Control y Seguimiento de los presupuestos
 - Seguimiento diario de las ventas por línea de negocio y equipo de ventas
 - Control diario de actividades por país y su impacto sobre los resultados
- Elaboración de reportería gerencial
- Desarrollo de nuevos esquemas de comercialización
 - Implementación de esquemas de venta direccionados a la calle con enfoque en llegar primero al cliente

Logros

- Formalización de la estrategia comercial
- Puesta en la calle de la mencionada estrategia con puntos de control y evaluación diaria
- Incremento de la productividad promedio por vendedor
- Implementación de procesos de reingeniería que favorezcan el time to market
- Homologación de los esquemas comisionales

- **CLARO (Ecuador)**

2011 – 2013

Gerente Regional R1

- Responsable de las áreas de:
 - Ventas Masivas
 - Canales Externos
 - Gestión Comercial
 - Instalaciones
- Apertura de nuevas plazas
- Planificación de ampliaciones de red.
- Redimensionamiento de la fuerza de ventas, ajustando el número real de vendedores necesarios con los niveles de productividad media esperada a fin de cumplir los objetivos.
- Administración de la relación con los canales de distribución e implementación de esquemas BTL para la gestión de ventas
- Control de Gestión diaria
- Elaboración de Métricas Gerenciales
- Responsable del plan de negocios, elaboración y ejecución
- Seguimiento a la operación en la región.

Logros

- Crecimiento en los ingresos mensuales de \$660k a Enero del 2011 a \$1.840K a Octubre del 2012
- Incremento de 54.000 Home Passes incluida la apertura de la ciudad de Ibarra
- Penetración total de la red HFC a inicios del 2011 10,28%, penetración actual 15,94%
- Profesionalización de la fuerza de ventas, con un incremento de 0,5 servicios diarios a inicios del 2011 a una producción promedio diaria de 1servicio diario por ejecutivo.

- **CORPORACION NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES CNT (Ecuador)**

2010 – 2011

Gerente de Gestión Comercial

- Elaboración de presupuestos de ventas y Plan de Negocios
- Lanzamiento y diseño de productos (Convergencia Fijo Móvil)
- Control de Gestión
- Seguimiento de la operación a nivel nacional (24 provincias)
- Miembro del comité de IPTV y Proyecto DTH. (Televisión Pagada)
- Desarrollo de Canales de Distribución.

2008 – 2010

Gerente de Clientes Masivos Región 2

- Responsable de las áreas de:
 - Ventas Masivas (Internet y Telefonía)
 - Telefonía Pública (Tarjeta Prepago, Cabinas, Locutorios)
 - Agencias (Recaudación y Servicio al cliente)
 - Pos-Venta
- Preparación de Proyectos (Plan Internet Equipado)
- Control de Gestión
- Elaboración de Métricas Gerenciales
- Procesos a cargo: Distribución de Planillas a Domicilio y Guía Telefónica.

Logros

- Duplicación de clientes de banda ancha en 8 meses y cuatro veces mas clientes en año y medio.
- Incremento de los ingresos de \$2M en Enero'08 a \$3.9M en año y medio
- Montaje de una operación comercial en una estructura que no contempla el pago de comisiones por venta al ser empresa pública.
- Puesta en marcha del primer canal de distribución del servicio de banda ancha.
- Lanzamiento al mercado del primer bondel de productos Internet mas Computadora, vendiéndose 10.000 equipos en los primeros 10 meses.

- **GRUPO TV CABLE (Ecuador)**

2003 – 2008

Gerente Nacional de Ventas de Internet

- Responsable del ARPU del negocio.
- Planificación de construcción y ampliación de nuevas redes
- Formación del área de ventas de Internet.
- Diseño del plan de comisiones
- Diseño y desarrollo de productos de Banda Ancha.
- Administración del personal.
- Montaje de eventos.
- Alimentación de información a los sistemas gerenciales.
- Diseño de sistemas en Work Flow para manejo de referidos.
- Montaje de esquemas de barridos de redes.
- Apertura de nuevos mercados.
- Negociación con clientes corporativos.
- Re-ingeniería del “METODO” de ventas.

2003

Gerente de Planificación de Internet

- Responsable del EBITDA del negocio INTERNET.
- Manejo y diseño de Presupuestos.
- Diseño de un Sistema de Información Gerencial Corporativo.
- Desarrollo de modelos de negocios.
- Diseño de modelos de simulación.

Logros

- Incremento de los ingresos de \$3.5M a \$30M en 5 años
- Primera operación masiva de banda ancha del país
- Redefinición de los procesos de cierre de ciclo
- Puesta en operación de una estructura comercial

- **ANDINATEL S.A. (Ecuador)**

2003

Gerente Comercial ANDINANET

- Elaboración de Proyectos
- Control de Gestión
- Planeación estratégica
- Manejo y coordinación de eventos (ferias, congresos, etc.)
- Desarrollo nuevos productos
- Mercadeo
- Auditor Líder SGC
- Diseño e implementación de modelos de negocios
- Desarrollo nuevas Plazas
- Negociación con Carriers Internacionales
- Representación de la empresa ante la AEPROVI

1999-2003

Jefe de Ventas

- Dimensionamiento de presupuestos de ventas
- Control de supervisores
- Control personal de Ventas
- Mejoramiento Continuo.
- Imagen Institucional
- Capacitación.
- Diseño e implementación del sistema de Calidad (ISO-9001)

Logros:

- Montaje de la operación (ISP) en 4 meses.
- Líder de mercado a nivel nacional en 14 meses.
- Certificación ISO 9001-2000 a los 18 meses de operación.

- Esquema tarifario internacional favorable para los intereses de la empresa y que directamente pudo reflejarse en mejores condiciones comerciales.
- Incremento de la cobertura comercial a nivel de toda la zona de concesión y Guayaquil en el primer año.
- Sobrecumplimiento de los ingresos esperados de \$3,5M a \$7,M

- **SATNET S.A. (Ecuador)**

1998-1999

Supervisor de Ventas

- Dimensionamiento de presupuestos de ventas
- Control personal de Ventas
- Mejoramiento Continuo.
- Capacitación.
- Manejo de Reportería
- Manejo y coordinación de eventos (ferias, congresos, etc.)
- Desarrollo nuevas Plazas

Logros:

- Estabilización de la operación comercial en Cuenca
- Absorber, controlar y conseguir los objetivos esperados en el proceso de Instalación
- Sobrecumplimiento de las metas comerciales

4.- Cursos realizados y aprobados

- Atención al cliente
- Relaciones Humanas
- Atención Cliente Interno
- Reingeniería de procesos
- Técnicas de Ventas y Negociación
- Recaudación de Impuestos
- Normas de reforma Tributaria

- Administración por procesos
- Auditor Interno Certificado ISO-9001
- Normas ISO
- Técnicas Estadísticas y Costos de Calidad
- Mejoramiento Continuo
- Estrategias de Negocios
- Sistemas de Gestión de Calidad
- Planificación y Proyectos

5.- Habilidades

- Team Leader
- Manejo del Ingles fluido
- Self Motivation
- Enfoque en Resultados
- Experiencia Comercial con enfoque tecnológico
- Afán de logro