

Rogelio Moisés De Sedas Ayala

Barriada La Hacienda
Cabecera Arraijan, Panamá, Panamá
Celular + 507 6618 2295

Correo electrónico personal: rogeliodesedas@gmail.com

Perfil:

A lo largo de mis 25 años de experiencia profesional, soy un empleado automotivado con amplia experiencia en ventas de marketing, implementación en nueva estructura con distribuidores, implementación de estrategias locales y globales clave de la empresa, Procedimientos y mejoras de procesos, planificación de negocios y gestión del cambio. Mi objetivo profesional es pasar a un rol que aproveche mi experiencia y fortalezas con oportunidades para el crecimiento profesional y el desarrollo de la gestión bajo un entorno diverso y competitivo, embarcarme con educación continua y capacitación cruzada para construir fortaleza y minimizar las debilidades para alcanzar metas.

Fortalezas clave de la gestión:

- Habilidad de comunicaciones
- Liderazgo
- Trabajo en equipo
- Planificación de negocios
- Abastecimiento Estratégico
- Negociaciones contractuales
- Gestión de contratos
- Logística y Operaciones
- Principales equipos multifuncionales
- Gestión de proyectos
- Liderar e implementar procesos locales y globales
- Resolución de problemas / Toma de decisiones
- Formación y Desarrollo
- Diversidad Cultural
- Manejo de Word, Excel, Power Point, Outlook, SAP, Salesforce.com
- Fluidez en inglés y español

Historial de carrera:

Productos Chevron Americas

Consultor de Negocios C&I (2010 – 2020)

- Responsable de la gestión, venta y prestación de servicios de consultoría en combustible a clientes industriales nuevos y existentes, la cartera de Clientes Industriales C&I representa anualmente el resultado anual del volumen de 41MM/gal.
- Establecer negociaciones en la construcción gerencial de alto nivel en relación para cerrar contratos importantes con nuevos clientes de las Generaciones de Energía, Molinos de Azúcar, la industria del Transporte y Puertos, volúmenes importantes garantizados que soportan toda la Cadena de

Valor de suministro que incluyen, marketing, transporte de los productos, el resultado fueron incrementos promedio anualmente del 6% anual.

- Gestionar el análisis financiero sobre las métricas clave de todos los clientes de mi zona a través de una herramienta sistemática para continuar el esfuerzo para establecer una estrategia de mejorar el rendimiento en Volúmenes, márgenes y NOI (Ingresos – Gastos Operativos).
- Enfoque en la relación de alto nivel de comunicación, para resolver problemas con el cliente internamente con respecto a silos entre funciones y así promocionar una comunicación sólida para hacer enlace y ayudarnos a avanzar hacia nuestro objetivo común en generar negocio.
- Encargado de la Delegación de Autoridad, Este rol de alta importancia me ha permitido ser más creativo y eficiente que aprovechan para desarrollar y potenciar mis capacidades gerenciales y como líder, y trabajar en equipo siempre promocionando la motivación, por ejemplo, asumir la responsabilidad de dirigir y gestionar el equipo de los Consultores de Negocios de Retail para las Estaciones de Servicio de Texaco y el segmento de clientes Industriales, trabajo en equipo , siempre pedir retroalimentación para resolver problemas y demostrar los beneficios para alcanzar nuestro objetivo y también para destacar las amenazas.
- Encargado de implementar una herramienta sistemática de análisis financieros, que nos ayudó como equipo para el seguimiento del rendimiento de las diferentes cuentas del segmento de combustible para Estaciones de Gasolina Retail y el Segmento Industrial, NOI, Margenes, Ingresos, Volumen, , fui nombrado por 2 años consecutivos para liderar mi equipo y motivarlos con la familiarización de este importante aspecto del negocio , el resultado fue que cada miembro tiene actualmente el conocimiento suficiente para analizar su propia área financieramente con anticipación.
- Reunión de la Junta de Crédito para abordar el desempeño actual y asegurar que estamos aplicando la política de Crédito y Cobro con respecto al seguimiento de las cuenta por cobrar con los diferentes clientes.
- Encargado de la plataforma de Pronóstico de demanda de combustibles para toda la compañía en el país, cuyo objetivo es introducir todos los volúmenes de ULSD, Mogas 91 y 95, Asfalto y HFO de manera confiable precisa la carga futura del sistema a corto plazo.
- Trabajé y administré muy de cerca con los departamentos de legal, SOX - Compliance y Contract Administrador y estar alineado con las políticas con el acuerdo de suministros con el nuevo cliente y las renovaciones de contratos, el resultado abordado promedio anual fue más del 95% en cumplimiento.
- Estudio de factibilidad para determinar si el negocio que se estaba proponiendo era factible para la compañía en este proceso se involucraba un equipo multifuncional para alcanzar la meta deseada.

- He desempeñado otras áreas de trabajo ampliando mi conocimiento y experiencia relacionadas con el negocio operacional y gerencial, asistí para realizar el programa de suministro de combustibles para Panamá incluyendo todos los productos para la terminal (Mogas, Diesel, Jet, Fuel Oil, LPG, Avgas y Asphalt) coordinar con el comerciante de Diesel y búnker dando buenos resultados con nuevas negociaciones.
- Tuve la oportunidad de cubrir en entrenamiento cruzado el puesto en el segmento de Aviación para los países de Guatemala, Honduras y Panamá, de manera promedio, el cual me brindó la oportunidad de ganar experiencia en supervisar y dirigir este equipo lograr el resultado de resolución de problema, en ser más expedito en la transacciones de facturación y cobro, coordinar el suministro de combustible Avgas y Avjet con el equipo de transporte entre nuestras terminales y los aeropuertos para atender las diferentes aerolíneas clientes, negociaciones para contratos nuevos y clientes existentes.
- Salesforce.com, tengo experiencia manejo de la plataforma para la gestión de relaciones con los clientes (CRM). Este me brindaba un seguimiento continuo sistemático de las cuentas nuevas y existentes con la gestión de ventas, con los proyectos de factibilidad, contactos, productos,

contratos, operaciones diarias y servicios para así trabajar como uno solo desde cualquier lugar de manera remota, y mantener los clientes juntos con más altos estándares de servicios.

- Encargado de la administración de activos fijos, con equipos de comodatos a clientes industriales, facilitando todos los procesos de ubicación y mantenimiento, cálculo preciso de la amortización y la depreciación, favoreciendo la reducción de costos para coordinar el mantenimiento preventivo, y vigilancia para evitar el hurto de los mismos.

Chevron Global Lubricants CCA ***Ventas - Lubricantes Terminados (2005 – 2009)***

Fui responsable de administrar todo el mercado de lubricantes Texaco y Chevron de Panamá que incluyó Clientes en diferentes segmentos, Comercial para el segmento de vehículos diésel (HDMO), Consumidor el segmento de vehículo de gasolina (PCMO), Industrial (Construcción, Agricultura, Generación de Energía), Marine, OEM Toyota y Yamaha Cuentas Globales (Global Account) y Distribuidores de Lubricantes. Coordinación y capacitación en Lubricantes y aditivos para clientes de Texaco, Chevron y OEM / Toyota y Yamaha en la República de Panamá y Centro América.

- Estrategia y gestión de la implementación de la Política de Precios a través del precio de la encuesta, comporté el comportamiento de la demanda y luego desarrollé el cálculo y análisis de la acumulación de costos para abordar los precios de productos recomendados adecuados donde el resultado incremental del 34,3% al 36,4% en márgenes.
- Estuve a cargo del proceso de emigrar a todos los clientes de los diferentes segmentos de lubricantes a los Distribuidores de lubricantes Texaco seleccionados con el fin de agilizar el negocio, el logro con esta importante acción la operación redujo el costo en transporte a un 100%, menos incidentes de riesgo y menos complejidad del negocio, Global Lubricant.
- Se ejecutó la optimización y consolidación del canal de distribuidores de 6 distribuidores a 2 mayores distribuidores con contratos firmado, con esta transformación realizada los costos se redujeron, y también se disminuyó la complejidad de la operación siendo más eficiente y expedita para el negocio.
- Encargado Revisión de la Gestión de la Demanda y la oferta la OTIF, el cual siempre reflejo que todos los productos estuviesen en tiempo para el consumo de cliente, ahorro y reducción de gastos operacionales, siempre nos mantuvo como marca líder en este segmento.
- Implementación del Programa de Cumplimiento – SOX - Política Sarbanes-Oxley, apoyó a otros países para implementar políticas y capacitación como Costa Rica, Nicaragua El Salvador.
- Tuve en desempeño con logros sobresalientes con la implementación del sistema de prevención accidente como líder para el equipo de ventas de Centro América en Lubricantes.
- Tuve la iniciativa de reclutar 2 nuevos Distribuidores de Lubricantes para introducir y presentar por primera vez la Marca de Lubricantes Chevron en Panamá, donde fue una innovación total, trayendo un volumen fresco de 10% de crecimiento para el abanico de opciones de lubricantes para la compañía.
- Promocioné el nuevo concepto de Havoline Installer, tuve que desarrollar, desplegar y ejecutar el programa dirigido al segmento automotriz aumentando nuestra participación en la marca hasta el 26% del mercado de acciones en Panamá,
- Bajo mi cargo, la empresa recibió el reconocimiento 2006, 2007, 2008 por parte del Car Dealer John Deer por el servicio confiable y la calidad de nuestro producto, lo que nos facilitó llegar a un trato con otras empresas similares como Car Dealer de Mitsubishi y Honda y aumentar las ventas. en un 5% para este segmento.

Compañía Texaco de Panamá
Ventas de Lubricantes y Supervisor (1995 – 2004)

Mi responsabilidad supervisar y fijar metas en cuanto a volumen de ventas a 2 vendedores a cargo de ventas al área comercial de lubricantes, otro rol que tuve que desempeñar fue supervisar a los 6 distribuidores de lubricantes, coordinando y dando Capacitación de Lubricantes para clientes de Texaco en la República de Panamá.

- Fui responsable de establecer los objetivos apropiados y las expectativas de la Compañía para lograrlo.
- Animé a mi equipo de manera productiva a impulsar la venta a través de sus propias ideas creativas sobre promoción e incentivo.
- Lideré el análisis de la nueva lista de precios de lubricantes con más de 200 diferentes presentaciones, que trajo como beneficio un incremento en el margen por galón de cada unidad entre 4% a 6%, y vigilancia de mantenimiento en precio competitivo frente a nuestros competidores.
- Estuve a cargo el manejo y consolidación del canal de distribución, esta iniciativa con este análisis fue impulsada por mí mismo donde se logró meta de 6 distribuidores, como lo mas optimo para esta época donde nos brindo colocarnos como marca líder de lubricantes en Panamá.
- Trabajé en conjunto con importantes clientes de supermercados / Super Rey / Super 99 / Super Extra, para optimizar el suministro del producto a través de sus bodegas, de esta manera reducimos costos de personal, mejoramos el tiempo de entrega del producto y reclamo por daños.
- Estuve a cargo la implementación de promoción de lubricantes Texaco con distribuidores, supermercados, otros. obtuvo un importante incremento del 30% de las ventas en este segmento, por años para Panamá.
- Manejo de la importación y logística de lubricantes, tránsito eficiente de contenedores, gestión de inventario y suministro a todos los clientes en Panamá.
- Encargado de impartir seminarios de lubricantes automotrices para clientes de Texaco en la República de Panamá.

Caja de Ahorros Banco
Servicio al cliente (1994 – 1995)

- Responsable de abrir y cerrar cuentas de clientes establecer una buena relación a través de la comunicación, que había creado al cliente el valor de ahorrar dinero.
- Realizar la función de cajeros automáticos como un apoyo mi trabajo en equipo cuando tuvimos presión con trabajo de sobrecarga y resolver el problema con tolerancia y más rápido, entregar el resultado. Alinee e inspire.
- Manejar con la organización, consolidación y planificación de diferentes transacciones requeridas por el banco y clientes en el mostrador, acción administrativa para consolidar la información de datos,
- Siempre tomé la iniciativa de explicar y promover los servicios financieros ofrecidos por el banco y nuevos productos como cuentas de ahorro de Navidad, siempre demostré el beneficio del producto de manera positiva, capacidad de crecimiento, construir relación

Practica / Industrias Correagua de Panamá
Ingeniero de Proyectos y Mantenimiento (1991 – 1992)

- Dirigió el Departamento de Control de Calidad. Práctica de la Universidad y me permitió ver todo el proceso cuando los materiales llegan y comprobar la certificación de fabricación estaban en orden completo de acuerdo con la ley local.

Educación:

Master's in Engineering Management, Courses Leana Six Sigma and PMI (Maestría en Gestión de Ingeniería)

Universidad de Louisville

Maestría en Administración de Empresas con Especialización en Gestión empresarial

Universidad Latina de Panamá

Post Grado en Alta Dirección

Universidad Latina de Panamá

Ingeniería Industrial

Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (ULACIT)

Técnico de Ingeniería con especialización en Tecnología Industrial

Universidad Tecnológica de Panamá

Premios:

- Logro sobresaliente como implementador y líder de equipo por el rendimiento de las herramientas de prevención de accidentes 2015
- Reconocimiento y premio por parte de ventas por más \$7MM de NOI para 2014.
- Despliegue y ejecución de SOX para la región en Centro America Chevron 2007

Seminarios y capacitaciones:

- Conversación crucial
- Microsoft: certificado de logro 20778 Análisis de datos con Power BI.
- Entrenamiento taller de Pronóstico de Demanda – Productos Ligeros y Pesados
- Entrenamiento actualizado Salesforce.com
- Ideas que Mueven - Medellín
- Seminario de Revisión Técnica de Combustible Diésel y Revisión Técnica de Gasolinas de Motor.
- Herramientas de Coaching para Lideres.
- Conciencia de La Administración Ambiental de Productos de las Américas.
- Negociaciones e influencia de habilidades.
- Soluciones de Capacitación para el Proceso de Desarrollo de Competencias.
- Sistema de gestión RSI (RSI MS) - Ergonomía de oficina.
- Conviértase en un mejor negociador.
- CGL Definición de Marketing.
- Proceso de desarrollo de competencias
- Certificación de Gestión de Demanda de CGL
- Taller - Apoyo a la plataforma de Pronóstico Colaborativo
- Certificación del Sistema de Gestión de Excelencia Operacional.
- Capacidad Organizacional de Administración de Capitales para la Administración y Proyecto de Capital – CSOC.
- Foro de Generación de Energía 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020.

Referencias profesionales

- Dariana Hun – Gerente del Distrito de Chevron Panamá, Cel. +5076615-9034
- Diego Pantojas – Gerente de Terminal Chevron Panamá. Cel. +5076619-1679