

# CURRICULUM VITAE

## ➤ DATOS PERSONALES

|                            |                                       |
|----------------------------|---------------------------------------|
| Nombre:                    | CLAUDE HARMELIN DE LEÓN               |
| Electo por:                | Distrito de Guatemala                 |
| Bloque Legislativo actual: | Frente de Convergencia Nacional FCN   |
| Profesión u oficio:        | Técnico en Administración de Negocios |

## ➤ ESTUDIOS REALIZADOS

|            |   |
|------------|---|
| Desde 1982 | Técnico en Administración de Negocios (varias entidades).                 |
|            | Licenciatura en Administración de empresas (inconclusa)                   |
|            | Cursos Libres en Ventas (varias entidades)                                |
|            | Taller de gestión de cobros “Una buena cobranza genera una buena venta”.  |
|            | Cursos de motivación personal (Varias entidades)                          |
|            | Cursos de idioma inglés (CIAV)  |
| 1990-1991  | Centro de Estudios Técnicos de la compañía SHELL INTERNACIONA, Guatemala. |
|            | Técnico en lubricación y tribología.                                      |

## ➤ LOGROS Y EXPERIENCIAS

Corporación de Servicios Niclauger  
Miembro de la Junta Directiva y Socio Fundador de la empresa.  
Consolidar las gestiones legales y contables de la empresa, en formación, lo que generó su nombramiento como representante legal de la empresa hasta el año 2005.  
Tuvo a su cargo el montaje y desarrollo de la división de impresión digital de la empresa. Formó y dirigió un grupo de vendedoras. Formó y dirigió al equipo de operarios de maquinaria y al equipo de instalación y montaje.  
Gerente General de la empresa hasta el año 2015

Actualmente la corporación ha expandido operaciones hasta México donde cuento con un porcentaje significativo de las acciones de la empresa.

#### Texpetrol (Grupo Lucalza)

Representante Independiente para el impulso técnico comercial de la marca de lubricantes Chevron-Texaco para industria azucarera.

Aproximación y gestión para pruebas de lubricantes en fábricas azucareras para la zafra 2011-2012.

#### Grupo Mercalsa

Representante Independiente para el impulso técnico comercial de la marca de lubricantes Mobil para industria y transporte.

Consolidación de contratos de licitaciones privadas y públicas en los segmentos de minería y generación eléctrica.

#### Oroshell Central Lubricantes

Representante de ventas para industria y transporte y asesor técnico en materia de lubricantes.

Como asesor técnico: implementó un programa permanente dedicado de capacitación técnica a personal de mantenimiento dentro de las empresas de sus clientes como un servicio pre y post venta, dándole un valor agregado a las labores comerciales de la compañía logrando con ello una mejor fijación en la mente de los clientes, como sus proveedores idóneos.

Superó en más de 5 % las metas de ventas por representante atendiendo las solicitudes de asesoría técnica a la cartera completa de la empresa.

Procuró estar siempre actualizado con los tópicos de la materia, por medio de cursos independientes para desempeñar mejor sus atribuciones como técnico.

Como representante de ventas: propuso y apoyó la introducción de nuevas marcas de lubricantes al portafolio de la empresa. Incrementando los volúmenes de ventas en un 30 %.

Formó una cartera de nuevos consumidores a nivel nacional que hasta el último día sumaron 575 clientes activos (Transporte, Industria y Comercio) que facturan un promedio de Q350,000 mensuales ostentando así el tercer lugar en ventas dentro del grupo de representantes.

Propuso instaurar sistemas más puntuales de investigación y verificación de datos para todos los clientes con líneas de crédito y también la ejecución de medidas de cobro más eficientes logrando con ello mejorar en mucho la recuperación de circulante, y se preocupó por lograr el primer lugar en cobros y que fuese siempre la mía, la cartera más limpia y solvente.

Recibí viajes a Estados Unidos y Europa como premios por las metas superadas en mis gestiones.

#### A Florist In The USA, Condado de Dade FL.USA

Director de telemercadeo latino, Gerente de Importaciones de Perecederos florales de Centro América.

Como Director de Telemercadeo latino: formó un equipo de impulsores y receptores de pedidos florares para el mercado latino dentro y fuera de los Estados Unidos de América, que funcionaba las 24 horas del día los 365 días del año, con gente de habla hispana residentes en el condado de Dade FL. Recibiendo las ordenes en sus casas por medio de un deposito telefónico central que repartía las llamadas entrantes de manera aleatoria, subiendo en un 150% las ventas locales en un 100% los pedidos de Offshore gracias al apoyo de Society of American Florist y la DFF.

Como gerente de importaciones, responsable de las flores importadas desde Ecuador, Colombia y Guatemala durante el segundo semestre de 1994 hasta finales de abril de 1995.

Finalmente propuso la ampliación del cuarto frío para almacenar la rosas provenientes de Colombia y que se despachaban a Rusia.

Distribuidora Figueroa, S.A.

Representante de ventas.

Aumentó las ventas de las carteras que me asignaron. Promovó la rotación de los vendedores por un periodo máximo de 6 meses en cada ruta del territorio nacional, logrando mejorar las relaciones B to B entre empresa y cliente en lugar de representante y cliente. Con esta práctica la empresa logró eliminar muchos vicios de los vendedores (como el acomodamiento de áreas y tareas, etc.) y mejoró notablemente el rendimiento de cada uno de ellos.

Extendió las rutas de distribución incluyendo el departamento nortño del Petén, Incrementando casi en un 45 % las ventas de la empresa.

ÉXITO, S.A. (Vitatrac)

Representante de ventas

Tuvo a su cargo las carteras de redistribución de lubricantes en diferentes áreas de la ciudad capital. Recibió capacitación técnica sobre aceites lubricantes y sus aplicaciones durante esos dos años por parte de ingenieros de las compañías petroleras Shell, Chevron y Texaco.

Representaciones Hamerlin (E/Familiar) Guatemala y México

Empleado de confianza

Tuvo a su cargo la cartera de clientes de importaciones textiles y los clientes de importaciones químicas. Investigó y contactó con nuevos proveedores los productos textiles y químicos, propiciando nuevas líneas de trabajo y proveeduría, para nuestros clientes tomando en cuenta la crisis que se vivía en esa década. A la fecha la empresa funciona solo en México bajo el nombre de TOBIMAX, S.A teniendo subsidiaria en Taiwán.

En México apoyé las relaciones con los clientes ya existentes e incurrió en el mercado de manufactureros, siendo hoy el mercado más importante para la empresa.