

CÉSAR PABLO GUERREROS RIVAS

Administrativo



Perfil

Email

cesar.guerreros1@gmail.com

Teléfono

632336254

Habilidades

Planificación de estrategias

Resolución de problemas

Trabajo en equipo

Vocación comercial y relaciones
públicas

Conocimiento de los mercados
financieros

Idiomas

INGLÉS

CENTRO CULTURAL BRITANICO:
inglés avanzado concluido, nivel FCE

FRANCÉS

ALIANZA FRANCESA DE LIMA: francés
a nivel básico-intermedio

Profesional con experiencia de 25 años y excelentes dotes de gestión y dirección. Cuento con conocimientos especializados para optimizar procesos, reducir costes y maximizar la rentabilidad. Destaco por mi capacidad de liderazgo para sacar lo mejor de cada empleado.

Experiencia laboral

2019-02
- 2023-10

Consultor Financiero, Comercial

Independiente-Autónomo, Lima

- Investigación para la elaboración de informes y reportes.
- Desarrollo de proyectos y programas.
- Elaboración de estrategias financieras y comerciales.
- Negociación con entidades financieras para financiamiento de proyectos en las mejores condiciones.

2015-01
- 2019-01

Administrador de negocio propio

SOGECE SAC, Lima

- Administración general en todas las áreas, responsable ante franquicia
- Planeación de metas de ventas y control de cumplimiento de las mismas
- Cuadre de caja diario, manejo de cuenta corriente de empresa, compras diarias y semanales con programación de pagos a proveedores
- Manejo de documentación contable y coordinación con contador de la empresa
- Administración de personal, programación de turnos, distribución de tareas, creación manual de funciones, supervisión de las operaciones en sala de atención y cocina; con cuidado de calidad de producto
- Creación de estrategias de marketing, control de satisfacción de clientes y aplicación de sugerencias para mejora de productos

2006-02
- 2014-12

BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ

FUNCIONARIO DE NEGOCIOS, Lima

- Responsable de la gestión integra de cartera de negocios en el segmento Pequeña empresa, con 3 persona a cargo, reportando a Gerente de agencia y, de división comercial
- Gestión financiera de cartera, priorizando la rentabilidad neta de la cartera a través de la recolocación de activos, captación de pasivos, colocación de servicios del banco
- Ello controlado por indicadores mensuales en rentabilidad inició en \$ 12,000 y se llevó a \$ 35,500 en año y medio
- Administración de carteras de clientes con manejos de archivos, controles contables y financieros de todo San Juan de Lurigancho, Rímac, Lima Cercado, Cono Norte con clientes en todos los rubros comerciales, industriales y de servicios; con ventas desde \$ 150,000 hasta \$ 4,815,000 anual
- Mejoramiento del volumen de activos de las carteras, siendo en la última, que se llevó desde S/
- 1.2 a 1.8 millones en el lapso de año y medio
- Optimización del proceso de cobranza a través del cobro directo, negociación directa y sugerencia de cronogramas de pagos; mejorando el indicador de la cartera de 4.7% a 2.6% en una año y medio
- Aumento del número de clientes nuevos de cartera, llevándose de un total de 150 recibidos a un aproximado de 200, esto con depuraciones intermedias de clientes mal clasificados
- Inoperativos
- Todo ello mediante el análisis directo de bases de datos internas del banco y bases de clientes nuevos externos

2000-10
- 2006-01

EJECUTIVO DE VENTAS

BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ

- Responsable de la colocación de productos de la banca personal del activo como tarjetas de crédito, créditos efectivos, créditos vehiculares, créditos hipotecarios y del pasivo como cuentas de pago de haberes
- Servicios prestados a los empleados de las corporaciones más grandes del país asignadas por el banco, como Grupo Romero (Alicorp, Ransa, Samtronics, etc.) Grupo El Comercio, Ministerio de Economía y Finanzas, BCR y otros
- Generación de los files de cliente con la documentación del cliente y su primer control de validez y adecuación para envío al área de créditos personales del banco, así como su archivamiento adecuado para los controles de auditoria debidos; logrando mejoras en tiempos de retraso por devoluciones
- Faltas de documentos
- Negociación con el área de créditos de las mejores condiciones para el cliente como montos, tasas y otros lo que redituaba en la mejor alternativa para el cliente al que se orientaba nuestro trabajo
- Administración de la cartera de empleados de dichas empresas en sus necesidades diversas respecto al banco, incluyendo ayuda en reclamos
- Trámites diversos, manejo de las bases de datos de las empresas

Educación

2023-10
- actualmente

Dirección de Empresas, Master Business Administration (MBA)

ESCUELA DE NEGOCIOS DE CAMARA DE COMERCIO VALENCIA, Valencia

2009-02
- 2009-08

Especialización en Negocio Bancario, Programa de Especialización en Banca

CEMTRUM CATOLICA, Lima

2003-02
- 2007-02

Administración y Dirección de empresas, Bachiller en Administración de Empresas (Universitario)

UNIVERSIDAD RICARDO PALMA, lima

1998-01
- 2001-08

Administración de empresas, Finanzas, Técnico en Administracion de empresas

INSTITUTO PERUANO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS - IPAE, Lima