



PAVEL EDUARDO GERMÁN TORRES

Villa Mella, Sto. Dgo. Norte, Rep. Dom.

(809) 614-1899 / (809) 692-9902 | [✉ pavelgerman14@hotmail.com](mailto:pavelgerman14@hotmail.com)

Portador visa estadounidense paseo | Vehículo propio

EDUCACIÓN

EDUCACIÓN SUPERIOR

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE SANTIAGO, Santo Domingo, Rep. Dom.

- Ingeniero Mecánico - Febrero de 2019

INSTITUTO NACIONAL DE FORMACIÓN TÉCNICO PROFESIONAL (INFOTEP). Santo Domingo, Rep. Dom.

- Título de Técnico Mecánico Automotriz (Formación Dual) - Diciembre de 2013

EDUCACIÓN MEDIA

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE ARTES Y OFICIOS, Santo Domingo, Rep. Dom.

- Bachiller Técnico en Electrónica, Mención Digital y Micro Computación. - Julio 2009

EXPERIENCIA PROFESIONAL

GAM DOMINICANA, S.A.S. (Multinacional española), Santo Domingo, Rep. Dom. **Comercial externo industrial**

- Capto oportunidades/levanto información, desarrollo estrategias, vendo, gestiono, coordino, ejecuto, y doy seguimiento a las ventas en mi cartera de clientes.
- Visito y asesoro a clientes sobre lo necesario para garantizar optimización, eficiencia y ahorros, por medio de la adquisición de nuestros productos, equipos y servicios. Mantengo relaciones interpersonales con los mismos.
- Vendo y alquilo plantas de energía, repuestos industriales, apiladores, equipos de elevación, montacargas, maquinarias pesadas, entre otros, para distintas aplicaciones en la industria.
- Coordino y acompaño junto al departamento técnico, los servicios de mantenimiento.
- Elaboro propuestas/ofertas/cotizaciones para los clientes. Con soporte de los fabricantes internacionales, el depto. compras internacionales y logística, depto. de servicios técnicos y depto. de ventas.
- Elaboro y presento reportes de las gestiones realizadas en mi cartera de clientes.
- Colaboro con el depto. de créditos y cobros, en la obtención de los pagos pendientes de mi cartera de clientes.
- Dirijo línea de negocio alquiler largo plazo, en la empresa.

COMERCIALIZADORA RIERBA, S.R.L. Santo Domingo, Rep. Dom. **Coordinador de proyectos**

- Capto oportunidades/levanto información, desarrollo estrategias, vendo, gestiono, coordino, ejecuto, y doy seguimiento a todos los proyectos.
- Planifico, diseño y coordino junto al equipo de proyectos y fabricantes de marcas que representamos, estrategias, tácticas y controles necesarios para lograr las metas.
- Presento reporte ejecutivo de departamento de proyectos, según plan estratégico anual establecido.
- Elaboro propuestas/ofertas/cotizaciones para los clientes. Con soporte de depto. Compras internacionales y logística, depto. de servicios técnicos y depto. de ventas.
- Visito y asesoro a clientes sobre lo necesario para garantizar optimización, eficiencia y ahorros en su proceso. Mantengo relaciones interpersonales con los mismos.
- Vendo equipos/sistemas automáticos de empaque, procesos de alimentos, codificación y marcaje, inspección, higiene y desinfección para distintas aplicaciones en la industria.

- Como complemento, vendo los materiales consumibles, repuestos y servicios de mantenimiento para los equipos.
- Coordino y acompaño junto al departamento técnico, los servicios de mantenimiento.
- Acompaño, superviso y doy soporte a los vendedores y técnicos en los proyectos. Trabajo en equipo.
- Participó activamente en control de inventario.

TRITECH REPUBLICA DOMINICANA, S.A.S. (Multinacional), Santo Domingo, Rep. Dom.
Asesor técnico comercial

- Capte oportunidades/levante información, diseñe, vendí, ejecute y supervise proyectos de instalación de equipos automáticos de lubricación.
- Visite y asesore a clientes sobre lo necesario para garantizar optimización, eficiencia y ahorros en su proceso de lubricación. Cultive relaciones interpersonales con los mismos.
- Vendí sistemas/equipos automáticos y manuales para manejo/dosificación de lubricantes industriales, automatizando la lubricación de líneas de máquinas en industrias.
- Como complemento, vendí lubricantes industriales especiales, repuestos y servicios de mantenimiento para los equipos.
- Coordine y acompañe junto al departamento técnico, los servicios de mantenimiento. Trabaje en equipo.
- Implemente programas de mejora de lubricación y mantenimiento en los clientes.
- Participe activamente en control de inventario.
- Elabore propuestas/ofertas/cotizaciones para los clientes.

SOLUCIONES INDUSTRIALES Y DE ENERGIA SS, S.A.S. (SOLINDEN) Santo Domingo, Rep. Dom.
Ejecutivo de ventas industriales - Asesor industrial de sistemas de aire comprimido.

- Capte oportunidades/levante información, diseñe, vendí, ejecute y supervise proyectos de instalación de equipos/sistemas de aire comprimido.
- Visite y asesore a clientes sobre las ventajas y valores que obtendrían al elegir nuestra marca y servicios, en vez de la competencia, y lo necesario para garantizar optimización, eficiencia y ahorros en su sistema de aire comprimido. Cultive relaciones interpersonales con los mismos.
- Vendí proyectos de sistemas de aire comprimido llave en mano (Compresores, secadores, tuberías, accesorios, entre otros).
- Como complemento, vendí repuestos, lubricantes y servicios de mantenimiento para los equipos.
- Coordine y acompañe junto al departamento técnico, los servicios de mantenimiento. Trabaje en equipo.
- Participe activamente en control de inventario.
- Elabore propuestas/ofertas/cotizaciones para los clientes.

MÁS EXPERIENCIA

- **Trabajo voluntario eclesiástico:**
 - Líder de grupo pequeño.
 - Líder de jóvenes.
 - Anciano y tesorero de iglesia.
 - Participación como ayudante en operativo odontológico a la comunidad.
 - Participación como ayudante en operativo de salud a la comunidad.
 - Participación en operativo de limpieza a parques, calles, etc., de la comunidad.

INFORMACIÓN ADICIONAL

- **Idiomas:** Español (Nativo). Inglés (Lectura intermedio– habla básico. Actualmente en estudio).
- **Habilidades informáticas:** Paquete MS Office, Outlook, redes sociales, AS400, CRM, MS Project, entre otros.
- **Otros cursos:**
 - Diplomado Gerencia de Proyectos – EXIMEDIA
 - Técnicas de negociación. -Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional (INFOTEP)
 - Mecánico de Transmisiones - Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional (INFOTEP)
 - Electricista Automotriz - Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional (INFOTEP)
 - Básico Energía Fotovoltaica -Instituto Tecnológico de las Américas (ITLA)

- **Entrenamientos comerciales:**

- Línea de grupos electrógenos marca PRAMAC – GAM Dominicana, S.A.S.
- Línea de equipos marca SMIPACK (Equipos de empaque) - Comercializadora Rierba, SRL.
- Línea de equipos marca METALBUD - NOWICKI (Equipos de Producción Cárnica) - Comercializadora Rierba, SRL.
- Línea de equipos marca ORGAPACK (Equipos de empaque) - Comercializadora Rierba, SRL.
- Línea de equipos marca MACSA (Equipos de marcaje-codificación Laser) - Comercializadora Rierba, SRL.
- Línea de equipos marca TEIXPAC (Equipos de empaque) - Comercializadora Rierba, SRL.
- Manejo del tiempo. - Comercializadora Rierba, SRL.
- Línea de equipos marca BRAY (Válvulas industriales) - Garlas Control, S.A.
- Línea de equipos marca GEA (Válvulas industriales sanitarias) - Garlas Control, S.A.
- Planeación y desempeño. - Tritech República Dominicana, S.A.S.
- Lubricación Industrial - Tritech República Dominicana, S.A.S.
- Curso taller de aire comprimido - Soluciones Industriales y de Energía SS, S.A.S (SOLINDEN)

REFERENCIAS LABORALES

- | | |
|---|-------------------|
| -Ing. Fernando Molina (Director Comercial de GAM Dominicana) | Cel.:829-420-3727 |
| -Ing. Jaime M. Chamul (Gerente de Tritech Republica Dominicana) | Cel.:829-741-3436 |
| -Lic. Rafael Terrero (Gerente de ventas de Expertus Caribbean Tools – Antes SOLINDEN) | Cel.:849-359-9744 |