



GERARDO RENÉ CEBALLOS MUÑOZ

ESPECIALISTA COMERCIAL & ESTRATEGA DE NEGOCIOS

Líder comercial con más de veinticinco años de evolución profesional, integrando información para análisis, orientación al servicio y un sólido dominio del sector energético. Especializado en la comercialización B2B/B2C/B2G, estructuración de contratos y regulación del mercado eléctrico tanto regulado como no regulado. Con una base Administrativa y doble visión académica en Proyectos y Marketing, lidera de forma ágil maximizando utilidades y expandiendo estratégicamente carteras de gran consumo.

EVOLUCIÓN EJECUTIVA & PROFESIONAL

● Subgerente de Comercialización de Energía

Jefe Gobierno y Grandes Clientes | 07/2015 – Actualidad

GUATEMAL / ENERGUATE

- **Dirección B2B & B2G:** Liderazgo en la estrategia comercial para Grandes Usuarios, atención de Grandes Clientes y sector Gubernamental liderando carteras de \$160M+ año.
- **Desarrollo de Negocios:** Generación, estructuración y cierre de contratos de suministro eléctrico de alto valor, incrementando la participación de mercado y maximizando el valor del negocio. Cartera de \$10M+ año.

● Especialista de Producto GPS | 09/2013 – 02/2015

ASISTENCIA GLOBAL DE GUATEMALA (GEONET)

- **Innovación Tecnológica:** Rediseño de modelos de negocio B2B/B2C enfocados en telemetría y seguridad, innovando la propuesta de valor para generar mayor utilidad y expansión comercial. Cartera de \$2M+ año.

● Coordinador de Servicio al Cliente | 03/2011 – 09/2013

DETEKTOR

- **Experiencia de Cliente (CX):** Facilitación de experiencias premium asegurando la calidad de atención en todos los canales de servicio.
- **Cierre de Negocios:** Soporte estratégico y técnico directo a la fuerza comercial para viabilizar negociaciones B2B complejas.

CONTACTO

📍 Guatemala, Centroamérica

📞 +(502) 4912-9842

✉️ contacto@gerardo.lat

🌐 [LinkedIn](#)

HABILIDADES DIRECTIVAS

- Mercado Eléctrico.
- Comercialización B2B/B2C/B2G.
- Cierre de Negocios Clave.
- Evaluación de Proyectos.
- Análisis Estratégico.
- Liderazgo de Equipos.
- Experiencia de Cliente (CX).
- IA Aplicada a Negocios.

EDUCACIÓN

**Magíster en Formulación,
Evaluación y Gestión de
Proyectos**

Univ. Rafael Landívar • 2021

**Magíster en Dirección y Gestión
de Marketing**

Univ. Rafael Landívar • 2017

**Licenciatura en Administración
de Empresas**

Univ. Rafael Landívar • 2011

**Perito en Mercadotecnia y
Publicidad con Diseño Gráfico**

Montano College • 1999

CERTIFICACIONES

Great Place to Work

Líder for All (2026)

INCAE Business School

IA en Gestión Servicios (2025) | Finanzas (2024) | Liderando el Negocio (2022-2023)

AGER

Comercialización de Energía (2025) | Energía Solar (2024)

AMM

Regulación y Demanda (2024)

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA & ESPECIALIZACIÓN

Innovación & Tecnología:

Finanzas e Inteligencia Artificial (U. Internaciones) | Tecnologías Disruptivas (Rocket Innovation) | Data & Power BI (ITLearning)

Gestión Pública & Energía:

Administración Pública (INAP) | Mercados Eléctricos para Grandes Usuarios (Sistemas RLC)

Management & Metodologías:

Gestión de Proyectos Ágiles (U. Internaciones) | Gestión del Cambio e Innovación (CIG)

Estrategia Comercial &

Liderazgo: Negociación y Ventas Avanzadas (Diego Enríquez B.) | Storytelling Empresarial (Lavidita) | Sinergia y Trabajo en Equipo (Grupo Vallejo)

IDIOMAS

Español: Nativo

Inglés: Avanzado / C1

● **Coordinador de Ventas / Asesor Estadístico | 06/2007 – 05/2010**

BANCO PROMERICA

- **Análisis Cuantitativo:** Desarrollo de modelos de análisis numérico y estadístico para la optimización del centro de llamadas y departamento de cobro.
- **Colocación Masiva:** Dirección de canales presenciales y telemarketing para la venta de tarjetas de crédito masivas y exclusivas.

● **Trayectoria Operativa, Técnica y Promocional | 2001 – 2007**

MÚLTIPLES ORGANIZACIONES

- **Univ. Rafael Landívar:** Oficial I y II de Biblioteca; gestión meticulosa de procesos técnicos.
- **Telgua (Tracfone Wireless):** Asesoría y soporte técnico internacional para mercado estadounidense.
- **Distribuidora Alcazarén:** Encargado de estrategias de promoción nacional (Red Bull).

DESARROLLO EMPRENDEDOR & CREATIVO

- **Visión de Negocios:** Lanzamiento y administración operativa de proyectos de retail automatizado, importaciones corporativas y desarrollo de soluciones web, manteniendo un enfoque constante en la rentabilidad y la escalabilidad.
- **Artes Musicales y Producción:** Guitarrista activo en escenarios de música en vivo y conocedor de equipamiento técnico de audio. La práctica musical continua aporta un balance ejecutivo fundamental, potenciando la inteligencia emocional, el enfoque metódico y la capacidad de orquestrar soluciones creativas en entornos corporativos complejos.

.....

Experiencia para estructurar con precisión.
Visión para **innovar** con propósito.
Madurez para liderar con **resultados**.

.....