

# Victor Andrés Montoya, 36

📍 (Costa Rica)

## Presentación

Entusiasta de las Ventas, con experiencia en el campo Industrial y HVAC desde el 2008, especialista en contratación administrativa y Ventas a Gobierno. Keywords: HVAC, ventas, gobierno, contratación, b2b, electromecánica, aire, acondicionado, data, analytics, trade, stock, sales

## Experiencia Laboral

### Ingenierías de Valor en

Climatiza

Ene 2022 a Actualidad

Experiencia laboral:

-Especialista en Reingeniería y Reducción de Costos en Proyectos.

Resumen de habilidades y logros:

- Experiencia en preparación de reingenierías de sistemas electromecánicos basados en diseños propuestos por consultores especializados, con el objetivo de cumplir con las especificaciones técnicas y reducir costos para el cliente.
- Conocimiento en la identificación de áreas de mejora en sistemas electromecánicos y propuestas de soluciones innovadoras para optimizar el rendimiento y reducir costos.
- Habilidad para trabajar en equipo con consultores electromecánicos y otros profesionales para desarrollar soluciones integradas y efectivas.
- Habilidad para analizar los costos del proyecto y sugerir cambios que permitan ahorrar recursos sin comprometer la calidad o la eficiencia.
- Conocimientos sólidos en ingeniería y habilidades de análisis técnico.
- Éxito en la implementación de soluciones efectivas de reingeniería para proyectos diversos.

### Venta de Proyectos en

Climatiza, Climatización Industrial S.A.

Feb 2011 a Ene 2022

[Alajuela](#)

Experiencia laboral:

-Especialista en Licitaciones y Compras Públicas

Resumen de habilidades y logros:

- Preparación de ofertas y análisis de carteles de licitación para diversos tipos de contrataciones, incluyendo licitaciones abreviadas, licitaciones públicas, licitaciones internacionales, compras directas y contratos según demanda.
- Experiencia en cumplimiento de requisitos y visita técnica para garantizar el éxito en la obtención de contratos.
- Conocimiento y uso efectivo de la plataforma SICOP para presentar y gestionar ofertas.
- Éxito en la venta de servicios a instituciones como ICE, INS, CCSS, MOPT, COSEVI, Municipalidades, y otras.
- Habilidad para trabajar en equipo y liderar el proceso de preparación y presentación de ofertas.
- Habilidad para análisis de carteles de licitación.

## Presupuestista de Proyectos en Climatiza

Feb 2008 a Feb 2011  
Costa Rica

Experiencia como Presupuestista de Proyectos:

Durante mi trayectoria como Presupuestista de Proyectos, tuve la responsabilidad de desarrollar presupuestos detallados para una amplia gama de sistemas, incluyendo sistemas de aire acondicionado, eléctricos, de control, redes de agua helada, y la construcción de obras civiles menores. Esta labor se llevaba a cabo basándome en la interpretación precisa de los planos proporcionados por diversos clientes.

Mi experiencia abarcó una variedad de proyectos en diferentes sectores, tales como residencial, comercial e industrial. También tuve la oportunidad de trabajar en proyectos especializados, como la ventilación de túneles para represas hidroeléctricas, y de calidad de aire para laboratorios y cuartos limpios.

Algunas de las responsabilidades clave que asumí en esta posición incluyeron:

- Análisis detallados de los planos suministrados por los clientes para comprender los requisitos técnicos y los alcances del proyecto.
- Colaborar estrechamente con el equipo de diseño y los proveedores para obtener información precisa sobre los materiales y los costos asociados.
- Calcular los costos de mano de obra, materiales y equipos necesarios para la ejecución de los proyectos.
- Preparar presupuestos detallados y precisos que reflejen de manera precisa todos los elementos involucrados en el proyecto.
- Presentar los presupuestos precisos.
- Realizar ajustes y revisiones en los presupuestos según las modificaciones o cambios solicitados por los clientes o los ingenieros responsables del proyecto.
- Mi experiencia como Presupuestista de Proyectos me ha brindado una sólida comprensión de los distintos aspectos técnicos y económicos necesarios para llevar a cabo una estimación precisa y efectiva de los costos. Además, mi capacidad para interpretar planos y colaborar con diversos equipos me ha permitido obtener resultados exitosos en proyectos de alta complejidad.

## Contratación Administrativa en IET Ingeniería y Equipamiento Técnico

Mar 2009 a Oct 2010  
Escazú

Venta de proyectos Industriales y de equipamiento a instituciones de gobierno:

Proyectos de Fibra Óptica: He participado activamente en la venta de soluciones de fibra óptica, comprendiendo desde la implementación de redes hasta la instalación de equipos de transmisión y comunicación.

Suministro de Equipos y Maquinaria: He tenido la oportunidad de participar en la venta de equipos especializados para diferentes proyectos de gobierno. Mi experiencia incluye el suministro de maquinaria y herramientas pesadas.

Mantenimiento de Sistemas Electromecánicos: Me he involucrado en la venta de contratos de mantenimiento para sistemas electromecánicos, garantizando el funcionamiento óptimo y la durabilidad de equipos y maquinaria gubernamental.

Venta de Herramientas Industriales: He comercializado herramientas industriales de alto rendimiento, ofreciendo soluciones a empresas que requieren equipos duraderos y eficientes para sus operaciones diarias.

Equipamiento para Túneles en Represas: He participado en la venta de equipamiento especializado para proyectos de túneles en represas PH Reventazón, PH Diquís, PH Chucas, PH Toro I,II y III.

Ventas de Capacitaciones sobre Manejo de Equipamiento Industrial: Además de la venta de productos y servicios, también he brindado capacitaciones a los clientes sobre el manejo adecuado y seguro de equipos industriales adquiridos. siempre cumpliendo con los requisitos cartelarios.

Mi enfoque en la venta de proyectos aplicados se basó en la comprensión de las necesidades específicas de los clientes por medio de los carteles de Licitación y la presentación de ofertas adaptadas a sus requerimientos, para cada proyecto se realizó un estudio de los mercados, competidores en cada rama y proveedores alrededor del mundo.

## Educación

Medio o secundario / Palmares, Alajuela

Colegio de Palmares  
2000 a 2005

## Fortalezas

## Idiomas

Español (Nativa)

Inglés (Profesional)

## Habilidades

adaptación al cambio	★★★★☆	Análisis estratégico de datos	★★★★☆	Control de presupuestos	★★★★☆	Elaboración de propuestas	★★★★☆
Español	★★★★☆	Experiencia como KAM	★★★★★	Experiencia en cuentas B2B	★★★★★	Gestión de cartera	★★★★☆
Inglés	★★★★☆	Investigación	★★★★★	Liderazgo de cambios positivos	★★★★☆	Influencia estratégica	★★★★☆
Microsoft Power BI	★★★★☆	Pronóstico	★★★★★	Recopilación de información	★★★★☆	Mejora continua	★★★★☆
Validación de datos	★★★★☆	Venta directa	★★★★☆	Ventas	★★★★★	Microsoft Outlook	★★★★★
						Rendimiento de ventas	★★★★☆
						Sentido común	★★★★☆
						Ventas internas	★★★★☆



# INFORME

**Nombre:** Andrés Montoya Rojas

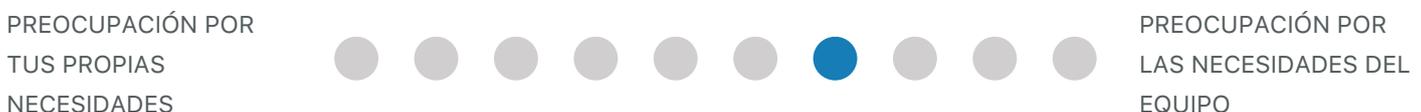
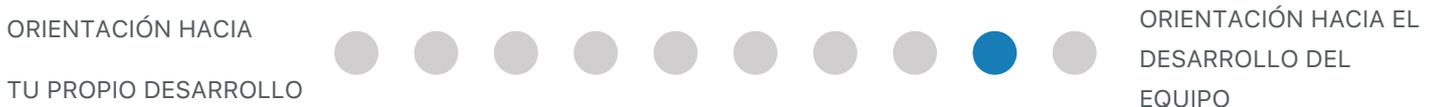
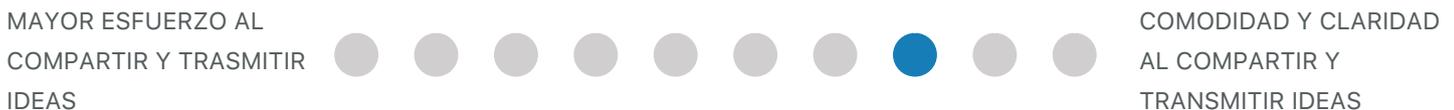
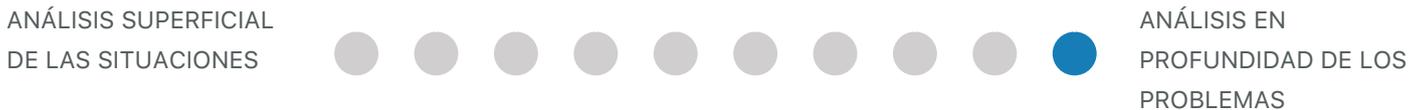
---

**Fecha:** 13/04/2023

---

# PERFIL DE COMPETENCIAS

Este informe se basa en las respuestas que has dado en el cuestionario en relación a tus preferencias y comportamientos habituales en un ambiente de trabajo. A continuación, observarás en qué punto o nivel de preferencia te encuentras en relación a los polos que definen cada competencia. Cuanto más cerca de los extremos se encuentre el punto o nivel resultante, más fuerte es tu tendencia o habilidad hacia esa dirección.



MÁS REACTIVIDAD



MÁS PROACTIVIDAD

COMODIDAD CUANDO  
LIDERAN OTRAS  
PERSONAS



PREFERENCIA POR  
LIDERAR A LAS DEMÁS  
PERSONAS

METAS ALCANZABLES,  
DE AMBICIÓN  
MODERADA



METAS EXIGENTES, CON  
AMBICIÓN Y  
COMPETITIVIDAD

ORIENTACIÓN A  
TRATAR CON PROCESOS  
E IDEAS



ORIENTACIÓN HACIA EL  
TRATO CON CLIENTES

PENSAMIENTO  
PRÁCTICO Y REALISTA



PENSAMIENTO  
TEÓRICO Y  
CONCEPTUAL

COMODIDAD ANTE  
TAREAS CAMBIANTES Y  
ESPONTÁNEAS



ORIENTACIÓN AL  
ORDEN Y LA  
PLANIFICACIÓN

ELUDIR LOS CONFLICTOS



ACTUAR ANTE LOS  
CONFLICTOS

MENOS RESPONSABLE Y  
MÁS FLEXIBLE



MÁS RESPONSABLE Y  
MENOS FLEXIBLE

ORIENTACIÓN A  
SEGUIR TUS PROPIOS  
VALORES



ORIENTACIÓN A  
SEGUIR LOS VALORES  
ORGANIZATIVOS

---

TENSIÓN Y NERVIOS  
ANTE LA PRESIÓN



CONTROL Y CALMA ANTE  
LA PRESIÓN

---

TOMA DE DECISIONES  
REFLEXIVA Y CAUTA



TOMA DE DECISIONES  
RÁPIDA E INTUITIVA

---

COMODIDAD AL ACTUAR  
DE FORMA  
INDEPENDIENTE



PREFERENCIA POR  
TRABAJAR CON OTRAS  
PERSONAS

---