

# Jorge Oviedo Melgarejo

LIC. EN ECONOMIA

jaom\_11@hotmail.com ✉

0981 484 123 ☎

Asuncion, Paraguay 📍

## DATOS PERSONALES

---

**Nombre y Apellido:** Jorge Alberto Oviedo Melgarejo

**Teléfono:** 0981 484 123

**Correo Electrónico:** jaom\_11@hotmail.com

**LinkedIn:** Jorge Oviedo

**Dirección:** Rogelio Benitez 1051 casi Maximiliano Perez -Barrio Herrera

## PERFIL PROFESIONAL

---

Licenciado en Economía con más de 15 años de experiencia liderando operaciones, equipos comerciales y estrategias de negocio en el sector de combustibles, retail y consumo masivo. Especialista en optimización de rentabilidad, gestión de equipos de alto desempeño (hasta 30 personas a cargo), planificación estratégica y negociaciones con proveedores nacionales e internacionales. Historial comprobado en aumento de ventas, eficiencia operativa y expansión de mercado.

## EXPERIENCIA LABORAL

---

### OPERADOR DE ESTACIONES DE SERVICIO PARTICULAR

*Septiembre 2021 - Actualidad*

- Responsable financiero, operativo y comercial de estación propia.
- Gestión de hasta 15 colaboradores.
- Aumento de ventas a niveles históricos. (hasta 80% en tres meses)
- Desarrollo de estrategias de marketing orientadas a la rentabilidad.
- Gestión de relaciones con clientes mayoristas.

### GERENTE GENERAL – DIRECTA S.R.L.

*Marzo 2020 - Septiembre 2021*

- Coordinación operativa de 10 estaciones de servicio.
- Gestión de RRHH en múltiples locaciones.
- Implementación de estrategias comerciales en playa y tiendas de conveniencia.
- Negociación con proveedores para maximizar márgenes.
- Control técnico de instalaciones.

### JEFE DE PLANTA DE DISTRIBUCIÓN – PETROSUR S.A.

*Julio 2018 – Marzo 2020*

- Coordinación integral de las operaciones de planta: control de materias primas, formulación y despacho de productos terminados.
- Desarrollo e implementación de sistemas de trabajo que optimizaron los tiempos de carga y descarga.
- Control documental de cada carga, emisión de reportes y validación de valores recibidos.
- Supervisión del stock de combustibles (materia prima y producto final), asegurando abastecimiento continuo y reducción de pérdidas.
- Gestión de fondos fijos destinados a operaciones logísticas.
- Manejo y liderazgo directo de un equipo de 4 colaboradores.
- Supervisión de formulación de combustibles y control de calidad en procesos de mezcla.

## **COORDINADOR DE OPERACIONES – PETROSUR S.A**

*Octubre 2016 – Julio 2018*

- Supervisión operativa y comercial de 50 estaciones de servicio.
- Coordinación del personal en cada estación, incluyendo reclutamiento, capacitación y resolución de conflictos.
- Monitoreo del rendimiento comercial de estaciones y tiendas, implementando estrategias de mejora continua.
- Coordinación con áreas técnicas para asegurar el mantenimiento preventivo y correctivo.
- Negociación con proveedores de productos para tiendas y playa, logrando mejores condiciones comerciales.
- Análisis del mercado por zona para adaptar precios y promociones.
- Implementación de indicadores de desempeño (KPIs) para medir rentabilidad y eficiencia por estación.

## **COORDINADOR VENTA DE HIELO Y LUBRICANTES - PETROSUR S.A.**

*Setiembre 2015 - Setiembre 2016*

- Coordinación comercial de productos complementarios para estaciones: hielo y lubricantes.
- Negociación de precios con proveedores en todo zonas del país, optimizando márgenes y condiciones.
- Análisis estacional para la proyección de demanda y planificación de stock.
- Administración de la cartera de productos adaptada a cada zona geográfica.
- Gestión de abastecimiento a estaciones, asegurando entregas en tiempo y forma.
- Optimización de inventarios para evitar quiebres de stock o sobreacumulación.
- Relación directa con proveedor Gulf Chacomer para asegurar disponibilidad y rentabilidad de lubricantes.

## **SUPERVISOR DE TIENDAS DE CONVENIENCIA – PETROSUR S.A**

*Septiembre 2014 – Agosto 2015*

- Supervisión del abastecimiento, stock y presentación de productos en tiendas de conveniencia.
- Negociación con proveedores para asegurar disponibilidad, precios competitivos y productos atractivos.
- Desarrollo de campañas comerciales estacionales y promociones para aumentar el ticket promedio.
- Supervisión de la fuerza de ventas, evaluación de desempeño y motivación del personal.
- Aplicación de criterios de visual merchandising para mejorar la exhibición y rotación de productos.

## **GERENTE COMERCIAL – THE JEANS STORE**

*Enero 2005 - Agosto 2014*

- Gestión integral de la operación comercial de 15 tiendas a nivel país.
- Representación de marcas internacionales como Quiksilver, Mistral, Airborn y Santa Barbara.
- Selección y compra de colecciones completas en función a las temporadas, análisis de tendencias y comportamiento del consumidor.
- Negociación con proveedores internacionales sobre precios, formas de pago y exclusividad de productos.
- Coordinación logística de importaciones desde origen hasta distribución nacional.
- Desarrollo de estrategias de ventas tanto para el canal minorista como mayorista.
- Coordinación del equipo comercial, incluyendo reclutamiento, formación, definición de objetivos y esquema de comisiones.
- Administración del stock global de la empresa, asegurando rotación adecuada y disponibilidad en todos los puntos de venta.
- Apertura de nuevos puntos de venta y planificación de expansión comercial.

## **GERENTE DE LUBRICANTES – OVILPARTS S.A.**

*Enero 2005 - Agosto 2014*

- Representación y distribución de productos automotrices (lubricantes y aditivos).
- Negociación directa y viajes a casa matriz a EE.UU. para establecer precios, condiciones y cronograma de productos.
- Desarrollo de cartera de productos adaptada al mercado paraguayo, tanto capital como interior.
- Análisis del mercado local para identificar oportunidades y estrategias de penetración.
- Supervisión del proceso de importación completo: documentación, logística y recepción.
- Reclutamiento y formación de equipo de ventas especializado.
- Coordinación de zonas, asignación de objetivos y seguimiento de resultados.

## **COMPETENCIAS DESTACADAS**

---

- Liderazgo de equipos
- Estrategia comercial y operativa
- Negociación y compras
- Gestión financiera
- Optimización de procesos
- Atención al cliente mayorista y minorista
- Conocimiento del mercado de combustibles y retail
- Importaciones y distribución
- Análisis de rentabilidad

## IDIOMAS

---

- **Inglés:** Avanzado
- **Español:** Nativo
- **Guarani:** Básico

## PROGRAMAS Y SOFTWARES

---

- **Excel** avanzado
- **Word, Powerpoint** avanzado
- **Canvas** intermedio
- **Meta ADS** intermedio
- **HBS Sistema Playero** Avanzado

## FORMACIÓN ACADÉMICA

---

### UNIVERSIDAD CATOLICA NUESTRA SRA. DE LA ASUNCION

*Lic. en Economía - 2005 - 2010*

### COLEGIO SAN INGNACIO DE LOYOLA

*Nivel Secundario Promoción 2004*

### COLEGIO CAMPOALTO

*Nivel Primario*

## CURSOS Y SEMINARIOS

---

- **Habilidades Gerenciales** – Dale Carnegie Training (2017)
- **Planificación Estratégica** – Dale Carnegie Training (2017)
- **Habilidades Gerenciales** – London Consulting Group (2016)
- **PTF Expo Negocios** – Participante (2016)
- **PTF MK Trends** – Participante (2017)

## REFERENCIAS

---

### Laborales

#### **Lic. Bruno Ibarra - Petrosur**

bibarra@petrosur.com.py / 0982 660024

### Personales

#### **Ing. Phd. Jose Bogarin**

Consultor / 0981 432384

#### **Lic. Nathalie Bordas**

UIP / 0981 149982