



José Manuel Amado A.

Perfil

- **Educación**

- University of Louisville M.E. Engineering Management 2002
- University of Arkansas B.S. Civil Engineering 1998

- **Experiencia**

- Corredor de Bienes Raíces 2010-2020
 - Miembro de ACOBIR 2016
 - Miembro NAR
 - Certified International Property Specialist (CIPS) 2018
 - Otros Cursos en certificación
 - Seller Representative Specialist (SRS) 2019
 - Accredited Buyer`s Representative (ABR) 2019

Experiencia

INCOR, S.A.

Director / Gerente General

Compañía de Ingeniería – Construcción y Remodelaciones y otros servicios para la construcción.

Responsable de los resultados de la empresa. Estructurar y administrar el desarrollo de proyectos de ingeniería y construcción.

2011-2020

Consortio AA, S.A.

Gerente General

Promotora de proyectos: PH. Plazas del Rocío / Villas del Rocío / Villas de Carrara / Portofino

Responsable de los resultados de la empresa. Analizar viabilidad de proyectos. Estructuración de promoción y ventas.

Encargado de presupuestos, control de costos y recursos.

2006-2017

Puritec Corporation

Gerente de Ventas

Compañía multinacional especialista en sistemas de agua potable y plantas de tratamiento de aguas residuales.

Encargado de la estructuración del departamento de ventas. Análisis de mercado. Ventas. Administración de proyectos.

Preparación de licitaciones y presupuestos. Inspección de proyectos en la fase de construcción, operación y mantenimiento.

2005-2006

Cemix de Panama, S.A.

Gerente General

Compañía multinacional dedicada a la fabricación y comercialización de productos cementicios para la construcción.

Encargado de la administración de la compañía de acuerdo a presupuestos. Encargado de los análisis de mercado y ventas a nivel nacional. Optimización de ventas por productos y márgenes. Encargado de las operaciones de producción, fabricación y

calidad.

2002-2004

The Shell Company (W.I) LTD.

Ventas Comercial – Sector Construcción.

Encargado de ventas y cobros de aproximadamente un millón de dólares mensuales. Cumplimiento de un 87% de las ventas teniendo una morosidad de 1.5%

Analizar y ejecutar viabilidad de proyectos

Implementación de nuevos contratos, políticas de mantenimiento, estandarización de propuestas a clientes, implementación de nuevos productos y encargado de seguridad y medio ambiente de la cartera comercial.

2001-2002

JACSI PANAMA

Gerente de Proyectos / Encargado de Ventas y Mercado

Desarrollo e implementación de procesos de construcción. Planes de seguridad. Reducción de costos por optimización de compras y recursos humano. Encargado del cambio de imagen de la compañía. Ventas anuales.

1998 -2000



Otros cursos relevantes a la industria



Northwestern, Kellogg

Digital Marketing Strategies: Data, Automation, AI & Analytics

2020

INCAE

Seminario de Desarrollos Inmobiliarios y Comerciales

2010

SAAM Consulting

Todo sobre la bolsa de Valores

2003