

# Raúl Augusto Hans Barrera

Calle el Greco 116, San Borja   
998326457   
rhans@sedapal.com.pe   
Raul Hans Barrera   
Twitter/Blog/Cartera 

Administrador de Empresas con MBA y Especialización en Marketing, Master en Tecnología y Gestión del Agua por la Universidad Politécnica de Cataluña, con amplia experiencia en el Sector de Saneamiento; liderando proyectos comerciales, marketing, planificando e implementando planes y estrategias de desarrollo de negocios. Conocimiento del inglés hablado y escrito así como usuario avanzado de Microsoft Office y conocimiento de herramientas colaborativas (Sharepoint, Power Platform, Power Bi)

---

## Aptitudes

- Pensamiento estratégico
- Comunicación eficaz.
- Trabajo en Equipo.
- Liderazgo situacional.
- Capacidad para toma de decisiones.
- Orientado a resultados

---

## Experiencia

JULIO 2009 – ACTUALIDAD

### Jefe Comercial / SEDAPAL, Lima Perú

Funcionario responsable de la operación comercial en los Centros de Servicios, realizando el seguimiento y aseguramiento de los procesos de: Venta y Promoción del Servicio, Actualización y administración Catastral de usuarios, Atención de reclamos y requerimientos, Facturación y Medición de consumos, Recaudación y Gestión de Cobranza deudora, Evaluación Seguimiento y Control de los procesos Comerciales, Seguimiento de indicadores de eficiencia Productiva, Plan Operativo y Metas individuales, Gestión de Recursos Humanos, logísticos y presupuestales, administración de los contratos comerciales con terceros. Reporta a la Gerencia Comercial.

#### Jefe Comercial - Centro de Servicios Ate Vitarte

2019

Reportan a la posición 7 jefes de área y 53 analistas comerciales, administra 230,000 conexiones de los distritos de La Molina, San Luis, Ate Vitarte, Santa Anita, Lurigancho, Chaclacayo, el Agustino, Cieneguilla y San Antonio de Huarochirí

#### Jefe Equipo Servicios y Clientes Especiales

2018

Reportan a la posición 7 jefes de área y 45 analistas comerciales, administra 14,000 principales clientes de SEDAPAL.

#### Jefe Comercial - Centro de Servicios Callao

2013

Reportan a la posición 7 jefes de área y 51 analistas comerciales, administra 180,000 conexiones de los distritos de La Perla, Bellavista, La Punta, Ventanilla, Santa Rosa, Ancón y Callao.

#### Jefe Comercial - Centro de Servicios Ate Vitarte

2012

Reportan a la posición 7 jefes de área y 55 analistas comerciales, administra 180,000 conexiones de los distritos de La Molina, San Luis, Ate Vitarte, Santa Anita, Lurigancho, Chaclacayo, el Agustino, Cieneguilla y San Antonio de Huarochirí.

#### Jefe Comercial - Centro de Servicios Villa el Salvador

2011

Reportan a la posición 7 jefes de área y 60 analistas comerciales, administra 200,000 conexiones de los distritos de San Bartolo, Punta Negra, Punta Hermosa, Pucusana, Pachacamac, Villa María, San Juan de Miraflores y Villa el Salvador.

#### Jefe Comercial – Centro de Servicios Surquillo

2010

Reportan a la posición 7 jefes de área y 90 analistas comerciales, administra 170,000 conexiones de los distritos de San Borja, San Isidro, Santiago de Surco, Miraflores, Chorrillos y Lince.

#### Jefe Comercial - Equipo Gestión Comercial

2009

Reportan a la posición 6 jefes de área y 36 analistas comerciales. Funcionario responsable del aseguramiento de los procesos comerciales de los 10 Equipos Comerciales que conformaban la Gerencia Comercial (600 trabajadores).

## Principales Logros

- Aseguramiento de las actividades comerciales para incorporar a la administración de SEDAPAL (año 2019) aprox. 20,000 conexiones del Proyecto Cajamarquilla, Nevería y Cerro Camote en el distrito de Lurigancho – Chosica y San Antonio de Huarochirí, beneficiando con el servicio de agua potable y alcantarillado a más de 100,000 pobladores y en el año 2017 la incorporación de aprox. 30,000 conexiones del Megaproyecto Pachacútec en el distrito de Ventanilla, beneficiando con el servicio de agua potable y alcantarillado a más de 180,000 pobladores.
- Colaboración en el Proyecto integral de reingeniería de la Gestión de Terceros de la Gerencia Comercial, permitió la reducción de pérdidas por Agua no facturada de 37% a 29.5%, entre los años 2010 -2017, mejorando los estándares de Empresas similares en América Latina.
- Estandarización de procesos comerciales en Alianza Estratégica con ANEPSA – GTZ Cooperación Alemana, permitió el aseguramiento de los procesos de gestión de terceros para el PROYECTO INTEGRAL DE ACTIVIDADES COMERCIALES.

---

## Educación

NOVIEMBRE 2021

**Máster Online en Tecnología y Gestión del Agua / ESCUELA DEL AGUA, Certificado por Universitat Politècnica de Catalunya y Universidad Oberta de Catalunya, España.**

JUNIO 2021

**Programa Especializado en Manegement/ Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), Lima.**

MARZO 2005

**Magister Administración Estratégica de Empresas / CENTRUM - Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima.**

MARZO 2002

**Especialista en Marketing / ESAN- Escuela Superior de Administración de Negocios, Lima.**

NOVIEMBRE 2002

**Licenciado en Administración de Empresas/ Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, Lambayeque.**

AGOSTO 1997

**Bachiller en Administración de Empresas/ Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, Lambayeque.**

DICIEMBRE 1992

**Egresado Carrera Técnica de Computación e Informática / Instituto Superior Tecnológico ABACO, Chiclayo.**

---

## Actividades

Colegiatura N° CLAD-10319, representante de SEDAPAL en el Comité Central de Seguridad y Salud en el Trabajo, presidente del Sub Comité de Seguridad y Salud en el Trabajo del C.S Callao, Consultor (Theory of Constraints), Vocero de la Gerencia Comercial de SEDAPAL, representante de SEDAPAL en el premio nacional de la calidad 2018, expositor representante de SEDAPAL uso racional del agua, expositor Encuentro de Gestión Comercial – experiencias exitosas 2019 organizado por ANEPSA, ganador 1er lugar CARAR 2019 mejor trabajo Interfuncional.

