

ExCEO de WOM Sebastián Precht asume como vicepresidente de clientes en Entel Perú

POR SANDRA BURGOS

Sebastián Precht, quien fuera el CEO de WOM antes del retorno de Chris Bannister a la firma de telecomunicaciones, acaba de arribar a Entel Perú como nuevo vicepresidente de clientes. La chilena es la segunda compañía más importante en el país andino.

El ejecutivo dejó WOM en octubre de 2023 en medio del momento más complejo de la compañía, por el incumplimiento de los plazos para levantar la red de 5G y la Fibra Óptica Nacional (FON).

■ El ejecutivo escala a uno de los cargos más relevantes de la compañía en el país vecino, donde son los segundos operadores móviles.

El entonces CEO de la firma y varios otros ejecutivos de la primera línea, salieron con el aterrizaje de Chris Bannister, el llamado Tío WOM, quien

volvió a la compañía para hacerse cargo de la operación, lo que finalmente terminó también con su salida, luego que la firma decidiera entrar en el Capítulo 11.

Tras esto, el profesional tuvo un paso por el retail, ya que fue vicepresidente de Marketing y Clientes Walmart. Según fuentes de la industria, lo que busca la telco es aprovechar la ventana que se abre con la salida de Telefónica en el país andino, donde vendió sus operaciones a Integra Tec International, una empresa argentina.

Esto ha provocado un reor-



denamiento en un mercado que también está pasando por una crisis.

Sebastián Precht se hará cargo de la vicepresidencia

del segmento Personas, un negocio muy competitivo en Perú, donde Entel ha logrado ya alcanzar el mismo número de usuarios que la compañía

Tras su salida de WOM en 2023, el ejecutivo vuelve al mundo de las telco.

tiene en Chile: 10 millones, pero aún con un alto potencial de crecimiento.

En la última junta de accionistas de Entel, su presidente, Juan Hurtado, señaló que en Perú lograron aumentar 407 mil clientes móviles pospago durante el 2024, lo que representa el 32% del crecimiento neto de la industria en Perú.

“Hoy, nos ubicamos como el segundo operador del país en participación de ingresos, y este crecimiento es un factor clave en nuestra estrategia de alcanzar la escala necesaria para garantizar mejores márgenes, lo que da sostenibilidad a nuestras inversiones, para así seguir dando un servicio de excelencia a nuestros clientes”, señaló.