

¡Para más carácter confidencial este CV es anónimo! - Para tener acceso a los datos de este candidato debe ser una empresa identificada.

Gerente de País / Gerente General / Mercadeo o Ventas

Profesional con 15 años de experiencia gerencial, en desarrollo de estrategias comerciales laborando para compañías locales y multinacionales, cubriendo la región de Centroamérica y el Caribe.

Conocimiento de diversos canales de venta tales como consumo directo, ventas industriales y mercadeo en redes.

Experiencia en negociaciones de alto nivel, manejo de cuentas KAM (clientes clave), apertura de nuevos mercados, lanzamiento de nuevos productos, elaboración de presupuestos y seguimiento a ventas/utilidades a corto, mediano y largo plazo, acorde con las necesidades de la empresa.

Uso del idioma inglés y seguimiento a políticas internacionales.

Experiencia laboral

Desde
Enero 2010

Asesor Independiente de Seguros e Inversiones

Misión: Asesorar a clientes en tres áreas principales: Fondos mutuos de inversión (Generali/KBC), Seguros A Término / Universales de Vida (Panamerican Life) y Seguros de gastos médicos (BUPA).

Medios: Especialización en reducción de pagos ISR (Impuesto Sobre la Renta-Guatemala), implicando análisis financiero personal, cálculo de reducción impositiva, proyecciones/formularios de ISR y seguimiento de aportes anuales.

Balance: Reconocimiento local por ingresar la primer póliza de vida Universal del semestre, con aporte cercano a los US\$100,000/año.

Abril 2003
Julio 2009

Gerente General

Misión: Responsable de la Gerencia en Guatemala a cargo de la operación comercial, supervisando 21 puntos de venta independiente a nivel nacional y más de 200 grupos independientes de distribución, a través de mercadeo en redes.

Implementación de controles de venta, enfocados al crecimiento trimestral. Estandarización de imagen en punto de venta y cierre de aquellos puntos de baja rentabilidad.

Lanzamiento de nuevos productos y análisis de desempeño de portafolio de productos existentes.

Medios: Labor de crecimiento con 12 personas directas, logrando mayor venta/persona/año

Balance: Se logró un aumento en la facturación del 83% entre 2003 y 2008 (Presupuesto anual 2009> US\$4.0 millones).

Posicionamiento en TOP 5 de un nuevo producto, logrando el premio mundial de mayor crecimiento porcentual en ventas (conjuntamente con Japón).

Se lanzaron 7 nuevos productos al mercado, se recuperaron 3 por problemas de registro y se eliminó una línea cosmética (representaba < 1.5% del volumen de facturación).

Mayo 2002
Enero 2003

Ejecutivo de Cuentas Clave

Roche Vitaminas., S.A.

Misión: Supervisión directa de las actividades de importación, permisos, pago de impuestos/aranceles, transporte, custodia y venta de materia prima industrial tanto en forma local como de importación.

Responsable de inventarios (días Stock), Obsolescencia, Manejo de Reclamos de Aseguramiento de Calidad, Colocación de Pedidos y Seguimiento a Cobros (Días de Crédito).

Conferencista en Congresos y lanzamientos de producto industrial.

Medios: Presupuestación anual directamente con el cliente y programación de entregas Justo a Tiempo

Balance: Incremento en un 15%, de la participación de mercado en Guatemala, apoyando el crecimiento en El Salvador y Honduras. Responsable de un presupuesto anual de aprox. US\$6.0 millones.

Se consolidó la venta de productos en plaza destinados a la industria alimenticia, farmacéutica y cosmética, reduciendo el tiempo de entrega en más de un 50% durante los primeros 4 años.

Septiembre 1991
Abril 2002

Gerente División Vitaminas Food/Pharma

Productos Roche Guatemala, S.A.

Misión: Responsable de la División para Consumo Humano (Food/Pharma-Cosmetics) y supervisor técnico de los mercados de El Salvador, Honduras y apoyo a República Dominicana, Cuba y Belice.

Responsable del desarrollo y lanzamiento de nuevos productos alimenticios, cosméticos y farmacéuticos en los mercados asignados.

Asesor en aspectos nutricionales y programas de fortificación de azúcar, harinas de trigo y el programa escolar de alimentación.

Medios: Proyectos desarrollados mediante labor de "lobby" con autoridades de salud, organismos internacionales (UNICEF/PMA), centros de investigación (INCAP) y líderes de opinión.

Balance: Se formuló y lanzó la primer premezcla vitamínico/mineral a nivel mundial, para enriquecimiento de harinas de trigo, conteniendo Acido Fólico (reducción defectos del tubo neural/espina bífida) y fuentes de Hierro de mejor absorción.

Se implementó la venta a clientes pequeños, mediante importaciones para distribución en plaza, triplicándose el área de bodega en los primeros 6 años de operación.

Títulos y formaciones

Julio 2009
Diciembre 2009

FXTila

Curso Profesional completo para operar en mercado de pares de moneda (Forex)

Especialización: Manejo de pares de divisa a través de Plataforma Metatrader y FXCM

Competencias informáticas

Programas informáticos

Microsoft Office (Excel, Word, Power Point, Outlook, Publisher)

Lenguas informáticas

ADAGE, SUNTRAX, FXCM II, Marketscope 2.0, Metatrader 4.0, Fibonacci Trader, Illustration Edge.

Informaciones complementarias

Facilidad de aprendizaje de programas de software

Conocimientos idiomáticos

Inglés

Nivel oral: Avanzado, **Nivel escrito:** Avanzado

Otros datos

VISAS

Tipo múltiple para entrar a USA y México