

- ANÓNIMO

Dirección web: <http://ervana18.micvweb.com>

Ciudad: San Antonio de Belén CP: (Heredia) País: Costa Rica



EXPERIENCIA:

9/2002 - 3/2005 Empresa: Bic de Costa Rica

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: • Responsable de la distribución y exhibición de las categorías de productos de Escritura, Encendedores

- Apoderado Generalísimo sin límite de suma desde noviembre 2002.
- Desarrollé una política de comercialización orientada al desarrollo de clientes claves que permitió el crecimiento sostenible a t
- Encargado del desarrollo, implementación y seguimiento del presupuesto anual de la compañía.
- Responsable de reclutar, seleccionar y capacitar a los integrantes del Departamento de Ventas.
- Responsable de diseñar planes promocionales y de desarrollo para los clientes de la división Consumer Cadenas de Superm
- Para el año 2004 las categorías de Escritura y Encendedores crecieron en unidades un 31 y un 38 respectivamente con resp
- Bic Costa Rica fue premiado en la Convención Gerencial de México del año 2003 por el trabajo en equipo realizado.
- Se alcanzó el premio de País de Año Bic Graphic 2004 en la Convención Anual de Ventas de Bic México por el mayor crecim

Ciudad: La Uruca, San José País: Costa Rica

5/2005 - 6/2013 Empresa: Distribuidora Punto Rojo S.A.

Sector Empresarial: Consumo

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: • Responsable de la distribución y exhibición de los productos comercializados por Distribuidora Punto R

- Encargado de diseñar y administrar los presupuestos de ventas y gastos.
- Responsable de desarrollar planes promocionales y dinámicas comerciales mensuales que ayudaran al logro de los objetivos
- Autorizar, controlar y liquidar todos los gastos de mercadeo que se generaran mensualmente.
- Responsable de mantener al día la cartera de cuentas por cobrar.
- Confeccionar mensualmente los pronósticos de ventas.
- Generar y diseñar mensualmente reportes de ventas para la Gerencia General de la gestión completa d
- Logré exitosamente la implementación de un nuevo modelo comercial para el canal DTT a partir del 2010.
- Para el período 2012 logré un crecimiento en kilos en todas las categorías con respecto al período 2011: 19 categoría lavar,
- Incrementamos en market share de 2 en jabones de tocador para alcanzar un 23 total país.

Ciudad: Alajuela País: Costa Rica

6/2013 - 7/2014 Empresa: Quality Motors S.A.

Sector Empresarial: Transporte y distribución

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: • Responsable de la comercialización de los vehículos marca Kia y Mazda.

- Responsable de administrar la cuota de ventas y administrar el inventario total país.
- Responsable de buscar nuevos prospectos y alianzas comerciales que permitieran el desarrollo de las marcas.
- Encargado de mantener las relaciones comerciales con las entidades bancarias.
- Responsable de reclutar, seleccionar y capacitar a los ejecutivos del Departamento de Ventas.
- Diseñar y mantener un plan de capacitación permanente para la fuerza de ventas.

Ciudad: La Uruca, San José País: Costa Rica

7/2014 - 11/2018 Empresa: Mercorica S.A.

Sector Empresarial: Consumo

Area Profesional: Ventas y marketing

Descripción del puesto: • Responsable del desarrollo de las marcas que pertenecen a la categoría de productos para el cuidado del hogar.

- Responsable de desarrollar y alcanzar el presupuesto anual de ventas, así como administrar el presupuesto de gastos de la categoría.
- Responsable de elaborar el presupuesto mensual de compras y de dar seguimiento al mismo coordinando con los departamentos de finanzas y logística.
- Diseñar campañas y coordinar junto con la Community Manager la publicación de las mismas en redes sociales.
- Coordinar junto con la CPFR las dinámicas comerciales aprobadas por los clientes del canal moderno para garantizar los precios.
- Diseñar y liquidar planes de incentivos para la fuerza de ventas de los clientes Distribuidores.
- Responsable de mantenerme actualizado de los precios de la competencia e implementar ajustes a las estrategias de precios.
- Coordinar con el Departamento de Trade la implementación de exhibiciones en los principales puntos de venta.
- Coordinar e implementar actividades de impulsación en los PDV con los personajes Doña Merry y Misael Ramírez.
- Desde el ingreso a Mercorica logré crecimientos cada año y en cada categoría, por lo que de manera acumulada al comparar con el año anterior logré un crecimiento del 12%.
- Logré una participación de hasta un 12% de Market Share en la categoría de detergentes en polvo y consolidé a Industria La Paila como el líder de la categoría.
- Logré que 2 sku estuvieran en el top 10 de los detergentes en polvo más vendidos del formato Maxipalí, siendo la presentación de 10kg.
- Logré que la marca

Ciudad: La Uruca, San José País: Costa Rica

FORMACIÓN ACADÉMICA:

11-1986Licenciatura Ingeniería Industrial

Licenciado

Ingeniería

Centro: Universidad de Costa Rica

Ciudad: San Pedro, San José (Costa Rica)

11-1992Maestría Administración de Empresas - Mercadeo

Postgrado

Administración y Dirección de Empresas

Graduación de Honor

Centro: National University

Ciudad: San José (Costa Rica)

IDIOMAS:

Idioma: Inglés Nivel: Nivel Intermedio

Comentarios:

Centro de Estudios: Centro Cultural Norteamericano

OBJETIVOS PROFESIONALES:

Soy un ingeniero industrial con más de 20 años de trayectoria y amplia experiencia en la comercialización de productos de consumo masivo.

Los últimos cinco años, he tenido la experiencia como Gerente de Marca, pero también una buena parte de mi experiencia profesional me ha correspondido liderar equipos de fuerzas de ventas de productos de consumo masivo principalmente.

He tenido la responsabilidad de liderar una Gerencia de Promociones y una Gerencia de Planificación y Administración de Ventas a lo largo de mi carrera profesional, lo que me permite ser un profesional muy versátil dado que puedo aportar en diferentes frentes de acción dentro del negocio comercial, al mismo tiempo que tengo facilidad para adaptarme a las organizaciones.

Mi objetivo es continuar ligado a proyectos comerciales que me permitan poner en práctica mi experiencia profesional y mi mentalidad de ingeniero.

LOGROS Y RESULTADOS:

- Desde el ingreso a Mercorica logré crecimientos cada año y en cada categoría, por lo que de manera acumulada al comparar...
 - Logré una participación de hasta un 12 de Market Share en la categoría de detergentes en polvo y consolidé a Industria La Po...
 - Logré que 2 sku estuvieran en el top 10 de los detergentes en polvo más vendidos del formato Maxipalí, siendo la presentación...
 - Logré que la marca de lavaplatos Zagaz fuera la marca de mayor crecimiento del año 2018 en Walmart con un crecimiento por...
-

CUALIDADES:

Adaptable, Analítico/a, Colaborador, Comprometido/a, Comunicativo/a, Determinado/a, Eficiente, Honesto/a, Intelectual, Inteligente, Meticuloso/a, Organizado/a, Perceptivo/a, Responsable, Servicial, Trabajador/a, Versátil

INTERESES:

Coches/Motos, Gimnasio/Aerobic, Música de Jazz/Blues, Música Rock, Ordenadores/Internet

DISPONIBILIDAD:

Estoy dispuesto a viajar

, No estoy dispuesto a trabajar en el extranjero

, Estoy dispuesto a trabajar fuera de mi región

ENLACES WEB RELACIONADOS:

Dirección web: <http://www.micvweb.com/ervana18>

- ANÓNIMO

Curriculum generado con <http://www.micvweb.com>
