

Profesional de desarrollo de negocios trabajador con más de 5 años de experiencia comprobada en la creación y mantenimiento de relaciones comerciales a largo plazo, identificando y ejecutando oportunidades para nuevos negocios. Actualmente busco un rol dinámico dentro de una organización que me permita continuar el desarrollo de mis habilidades creativas, resolución de problemas y construir relaciones estratégicas.

## EXPERIENCIA LABORAL DESTACADA

MIZRATEX, SA – Gerente de Desarrollo de Negocios

01.2020 – 05.2020

- Responsable de las categorías “Regreso a Clases” para los mercados de Centro y Sud-América (excluyendo Brasil), de marcas como Skechers (Backpacks & bags) y Hallmark (papelería)
- Formulación de estrategia de marca en coordinación con los equipos de marketing y ventas
- Creación e implementación de estrategia comercial personalizada por país y canal de distribución
- Desarrollar propuestas para la línea de negocio como la definición y desarrollo del portafolio de productos (compras a Asia, gestión de calidad, entre otros) y mercadeo de marcas

SPIRITS WINE GROUP – Gerente de Marca

07.2019 – 01.2020

- Manejo de portafolio para el mercado local de marcas globales tales como Ron Zacapa Centenario, Tequila Patrón, Ron Barceló, entre otros
- Gestión de reportes mensuales de desempeño y análisis de data para cada proveedor y marca
- Creación de planes de mercadeo por marca para canales ON & OFF para expansión y desarrollo de portafolio en ambos canales de distribución
- Elaboración de promociones en base a temporadas y fechas relevantes del año buscando aumentar la rotación de inventario y alcanzar objetivos numéricos

4 EVER MAGIC CORPORATION (DISNEY CONSUMER PRODUCTS) –

Gerente de Desarrollo de Negocios Food, Health/Beauty & Pets; NEW IP; Home – Centroamérica y Caribe 08.2013 – 07.2019

- Desarrollo de licencias Disney (Disney, Pixar, Lucasfilm, Marvel) para las categorías de alimentación, salud, cuidado personal y mascotas, NEW IP, y Hogar para la región de Centroamérica y Caribe
- Manejo de +25 licenciatarios, incluyendo, pero no limitado a negociación de contratos, desarrollo de producto y planes de mercadeo
- Responsable por la creación y cumplimiento del presupuesto anual de regalías
- Crear, mantener y liderar relaciones comerciales con grandes empresas como Industrias St. Jacks, Pat Avenue, Kimberly Clark, P&G, entre otras
- Definición de estrategias para cada línea de negocio (subcategoría/franquicia/canal de distribución) buscando asegurar el crecimiento y cumplimiento de los objetivos empresariales, llegando a generar +\$1.8MM en regalías anuales
- Coordinación con equipos de retail, ventas y marketing de diferentes empresas en la región para asegurar el desarrollo y expansión del portafolio
- Creación y mantenimiento de relaciones comerciales con principales compradores retail en la región buscando impactar en aumento de ventas y generación de regalías a través de implementaciones de marketing, desarrollos de productos ad-hoc, entre otros

## EDUCACIÓN Y CERTIFICACIONES

Licenciatura en Administración de Negocios Internacionales – Universidad del Istmo

2021

Curso Avanzado de Excel (orientado a base de datos) – Consultores BI

2017

Las 4 Disciplinas de la Ejecución – Seminario de Franklin Covey

2015

Congreso Internacional de Visual Merchandising – VM Studio

2015

## REFERENCIAS LABORALES

Alejandro Green (jefe directo en 4 Ever Magic Corporation) – alejandrogreen@gmail.com / +5076980-9657

Lina Martinez (Directora de Ventas en Mizratex S, A) – +5076112-6346

Marcos Djemal (Licenciatario de Disney para Centroamérica y Caribe) – marcos@vertigozl.com / +5076673-3137