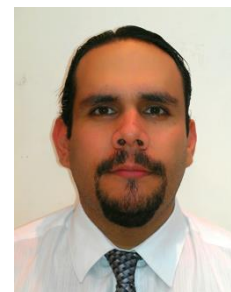


Elías Gerardo Iraheta Díaz

Col. Madreselva, Pje. 2 Pte. No. 7, Res. Sta. Elena, Antiguo Cuscatlán, La Libertad
Tel.: 7910-4747, 2562-0050 – Email: elias.iraheta@gmail.com
Fecha de nacimiento: 15 de noviembre de 1977



INFORMACIÓN GENERAL

Orientado a logros, resultados y a la mejora continua. Creativo, propositivo e innovador. Amplio conocimiento del área comercial, ventas, mercadeo, servicio al cliente, exportaciones, entre otros. Generador de compromiso dentro de los equipos a través del coaching y del buen manejo de las relaciones interpersonales. Completamente bilingüe y acostumbrado a viajar. Experiencia en el sector automotriz, ferretero, materiales de construcción, alimentos, publicidad, internet y comercio exterior.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

• CRIO INVERSIONES

Gerente de Exportaciones, marzo 2017 – a la fecha

Desarrollo y mantenimiento de clientes actuales, prospección de mercados internacionales, análisis de la competencia y apertura de nuevos destinos de exportación. Elaboración de procesos internos e implementación de planes de mejora para la optimización de recursos. Desarrollo de nuevos productos y empaques, y ampliación de canales de comercialización. Elaboración de lineamientos de logística para el óptimo manejo de productos de exportación. Rediseño de marcas, presentación de productos, empaques e imagen corporativa de la empresa. Participación en ferias y relación directa con proveedores, gremiales e instituciones públicas. Manejo directo de 1 persona.

Logros obtenidos:

- Apertura de 4 nuevos distribuidores de alimentos en mercados internacionales, representando un incremento de 15% de las ventas con respecto al año anterior.
- Desarrollo de 14 nuevos productos, incluyendo empaques y logística para su comercialización en el mercado local e internacional.
- Creación de estrategia digital para la venta de productos en línea y posicionamiento de las marcas en el mercado.

• ACAVISA

Gerente Comercial, enero 2015 – febrero 2016

Responsable de las líneas de negocios de lubricantes Castrol, baterías Tecnovolt y división industrial (aceros, rodos y estantería). Dirección del equipo Comercial para alcanzar la meta mensual establecida, asegurando la satisfacción de los clientes y la rentabilidad del negocio. Control y seguimiento de las ventas a nivel nacional por medio de subdistribuidores y mayoristas. Elaboración de plan de promoción y mercadeo para apoyar la gestión comercial. Seguimiento a quejas y reclamos por medio de Telemarketing para generar oportunidades de recompra. Manejo directo de 19 personas.

Logros obtenidos:

- Creación de nueva estrategia comercial, segmentación de clientes y política de precios para una mayor penetración del mercado y una mejora en la rentabilidad.
- Diversificación de los canales de ventas no tradicionales, para ampliar la cobertura del mercado y consolidar el liderazgo de la marca en otros rubros no explotados.
- Apertura de mercado en Jamaica para la distribución de productos automotrices en toda la isla a través de mayoristas y puntos de venta.

• IMACASA

Director Comercial Internacional, octubre 2013 – enero 2015

Responsable del área de ventas internacionales para 46 países y de la exportación de más de 1,500 productos. Contacto directo con importadores, distribuidores y mayoristas en Suramérica, el Caribe, Estados Unidos, Europa, Asia y Oceanía. Coordinación de la planificación de la producción, materias primas, logística y despacho a clientes. Apertura de mercados y ampliación de la cartera de clientes existentes. Elaboración de catálogos de productos, y promociones específicas para diferentes países. Capacitación técnica a clientes de los diferentes productos vendidos. Manejo directo de 5 personas.

Logros obtenidos:

- Elaboración de plan de ventas y estrategia unificada para los 46 mercados atendidos, según el potencial y prioridad de cada país.
- Recuperación de la distribución en dos mercados clave mediante nuevas alianzas con distribuidores.
- Incorporación de nueva cuenta clave que representó el 20% de las ventas internacionales.

• DURALITA DE CENTROAMÉRICA

Gerente de Ventas y Mercadeo, octubre 2012 – septiembre 2013

Gestión de ventas a través de distribuidores, mayoristas, sucursales y vendedores. Supervisión y administración de inventarios en bodegas de clientes y proyectos. Capacitación técnica en productos y servicios para distribuidores y clientes directos. Elaboración de proyección mensual de ventas para la planificación de la producción en fábrica. Monitoreo y revisión de actividades de la competencia y precios del mercado. Relación con Agencia de Publicidad para elaboración de campaña. Participación en ferias y exhibiciones comerciales. Manejo directo de 6 personas.

Logros obtenidos:

- Segmentación de clientes de acuerdo al cumplimiento de la meta de ventas, frecuencia de compra y términos crediticios.
- Planificación de la campaña publicitaria y de las actividades estratégicas de acuerdo a la nueva identidad de la empresa y las condiciones del mercado.
- Recuperación de la mora de la cartera de clientes existente y establecimiento de nuevas políticas de créditos.

• PROESA - AGENCIA DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES

Asesor de Promoción Comercial, octubre 2006 – abril 2012

Coordinar la participación de El Salvador en eventos internacionales, para la promoción de exportaciones, y para la generación de contactos de negocios. Diseño y elaboración de campañas de publicidad y material POP para la promoción de productos de consumo masivo exportados hacia el exterior. Manejo de la imagen país en ferias y misiones comerciales en el extranjero. Relación constante con empresas exportadoras, inversionistas, entidades de gobierno, ONGs y gremiales privadas. Gestión de fondos de cooperación internacional y formulación de proyectos. Manejo directo de 1 persona.

Logros obtenidos:

- Organización de la participación de empresas salvadoreñas en más de 45 ferias y misiones comerciales en Estados Unidos, México, Centro y Sur América, Europa y Asia.
- Planeación, elaboración y lanzamiento de campaña de publicidad para la marca sectorial de alimentos salvadoreños en Washington D.C. y New York.
- Unificación de la imagen país para la atracción de inversiones, y para la promoción de productos y servicios salvadoreños en el exterior.

• PUBLICAR - PÁGINAS AMARILLAS

Gerente de Mercadeo y Ventas, noviembre 2005 - septiembre 2006

Encargado de estrategia de mercadeo, publicidad y promoción de productos. Responsable de grupo de ventas para la recuperación de clientes. Atención de quejas y reclamos; medición de satisfacción del cliente y penetración de marcas. Coaching y acompañamiento del equipo de ventas. Diseño de programa de correo directo y promociones especiales. Coordinador de material POP. Creación de nuevos productos y análisis de la cartera de clientes. Responsable comunicación institucional, relaciones públicas y vocero oficial de la empresa. Manejo directo de 6 personas.

Logros obtenidos:

- Alcance del 110% de la meta de ventas del Directorio Telefónico 2006 (logro obtenido por primera vez desde que se fundó la empresa).
- Elaboración y diseño de campaña de publicidad para el lanzamiento, mantenimiento y cierre del período de ventas del Directorio Telefónico.
- Creación de programa de promoción para la recuperación de clientes perdidos y nuevos prospectos.

- **GRUPO GEVESA (MAZDA, FORD, PEUGEOT, PORSCHE)**

Gerente de Mercadeo y Post Venta, febrero 2001 - octubre 2005

Manejo de los programas de lealtad de la empresa, y de la relación directa con el cliente (CRM). Encargado de la publicidad de los servicios de taller, repuestos y sucursales. Diseño de campañas de correos directos, correos electrónicos y promociones especiales. Coordinación con Agencia de Publicidad para eventos y material POP. Responsable del manejo de quejas y reclamos; encargado de la medición y mejora de la satisfacción de los clientes. Administrador del Call Center para la atención de clientes de taller, repuestos y vehículos nuevos. Gestión de venta de contratos de mantenimiento. Administrador de los sitios web de la empresa. Manejo directo de 12 personas.

Logros obtenidos:

- Implementación de CRM, campañas de marketing y programas de lealtad para la optimización de la relación con clientes de vehículos, taller y repuestos, generando recompras y ventas cruzadas.
- Creación del Centro de Servicio al Cliente, para centralizar todos los canales de comunicación comercial, gestionar citas de taller y mejorar la comunicación con los clientes.
- Ganador de “La Arroba de Oro” 2002 y 2003 por administrar el mejor sitio web empresarial.

EDUCACIÓN

Máster en Dirección Comercial y Marketing

Universidad Autónoma de Barcelona, España, enero 2009

Licenciatura en Economía y Negocios

Escuela Superior de Economía y Negocios, El Salvador, noviembre 2000

INFORMACIÓN ADICIONAL

- Idiomas: Inglés 100%, Alemán 50%.
- Manejo de software: Microsoft Office, Project, SAP, Business Objects, CRM, entre otros.
- Auditor Interno para Sistemas de Gestión de Calidad ISO 9001.
- Formación como capacitador en CRM, Ventas y Servicio al Cliente.
- Presidente Asociación Alumni ESEN 2017-2018.

REFERENCIAS LABORALES

- | | | |
|---------------------|---------------------------------------|----------------|
| • Jaime Zarceño | Gerente Administrativo, Acavisa | Tel. 2231-4200 |
| • César Gerónimo | Gerente de RRHH, Imacasa | Tel. 2484-0034 |
| • Gustavo Cartagena | Presidente, Duralita de Centroamérica | Tel. 2225-5744 |
| • Vanessa Vásquez | Jefe de RRHH, Proesa | Tel. 2592-7000 |

REFERENCIAS PERSONALES

- | | | |
|---------------------|--|----------------|
| • Federico Harrison | Director, Escuela de Comunicación Mónica Herrera | Tel. 6009-7330 |
| • Leily Mendoza | Analista Senior, BCR | Tel. 7877-4271 |
| • Yoselyn Lazo | Controller Regional, Amcor | Tel. 7852-0606 |