



# Ricardo Castañeda Kirste

## PERFIL

Me considero una persona práctica y eficiente , siempre enfocado en la obtención del mejor resultado posible. Valoro la diversidad, el trabajo en equipo y las relaciones sociales. Guío mis acciones basándome siempre mi criterio, mis valores, la prudencia y los objetivos. Me considero una persona con excelentes habilidades comunicativas, habilidades sobre resolución de conflictos y habilidades analíticas.

## CONTACTO

Celular: 4739 0200  
ricarkirste@gmail.com  
linked in - Ricardo Castañeda

## CONOCIMIENTOS

Estrategia comercial  
Investigación de mercados  
Dirección de Marketing  
Publicidad ON - OFF  
Gestión Comercial  
Análisis financiero  
Branding  
Entrepreneurship  
Gestión de equipos  
Negociación  
Coaching  
Proyección financiera

## HABILIDADES

Responsable  
Creativo  
Prudente  
Resolución de problemas  
Empático  
Trabajo en equipo  
Autodidacta  
Observador  
Autoestima  
Líder  
Mente estructurada  
Habilidades comunicativas  
Iniciativa  
Ordenado

## REFERENCIAS

WALTER KIRSTE / CEO, THERMOPLASTICA S.A.  
+502 52027234  
JUAN CARLOS GANDARA / CEO, INDUSTRIAS UNIDAS S.A.  
+502 55107234  
JAQUELINE FIGUEROA / Administrative Assitant, Kokone  
+502 42837604

## EXPERIENCIA

### NATURAYA SL

Consultor Vitobest | 2019 - Present

Investigador y analista del mercado de suplementación deportiva para determinar la estrategia de entrada sobre proyecto de expansion en la categoría de proteínas.

### SALÓN KOKONE

Fundador | 2015 - 2019

Fundador de Salon Kokone, conformado por 12 colaboradores y una clientela fiel.

A cargo de crear un modelo de negocio exitoso para incursionar nuestra marca al mercado de belleza por medio de una propuesta de diferenciación enfocada en la experiencia de compra del consumidor.

Responsable de la planeación comercial, ejecución de marketing y ventas, Análisis financiero, planeación de expansión y control de servicio en punto.

Reciente venta del negocio, sigue operando de manera exitosa.

### DIMEFASA

Marketing | 2012 - 2015

Asistente de gerencia general en lanzamiento de marca Dr.Help y encargado de campaña ATL/ BTL de la marca, al igual que responsable de realización de estudios de mercado para analizar aceptación del servicio en los puntos de venta.

Asistente gerente comercial, encargado de estudiar rotación de genéricos en el interior del país y presentar oportunidades de pdv nuevos para apertura de mercados.

## HISTORIAL ACADEMICO

### EAE BUSINESS SCHOOL BARCELONA 2019

Máster Marketing y Gestión Comercial  
Minor Coaching y Liderazgo

### UNIVERSIDAD FRANCISCO MARROQUIN 2015

Lic Administración de empresa  
Minor Marketing

### ISEBA BUSINESS SCHOOL BARCELONA 2012

Especialista Marketing Internacional

### COLEGIO METROPOLITANO 2010

Bachiller Ciencias y Letras