

**Julio Rodrigo García Ruano**

Tel: +502 6646-4211

Mob: +502 4085-0019

Email: julio.r.garcia@me.com**Objetivo de carrera:** Gerencia Comercial, Gerencia de Operaciones, Project Manager, Gerencia de Servicio al Cliente.

He acumulado experiencia por 17 años en varios aspectos del industrias de transporte, manufactura trabajando en varios países del mundo con grupos de altos niveles de diversidad los cuales me han forjado un mejor entendimiento y adaptabilidad.

Visión

Agregar valor a una posición, departamento y empresa para poder maximizar los beneficios mediante la mejora de la eficiencia operativa y la máxima utilización de los recursos disponibles.

Conocimientos y Habilidades

Enfoque en resultados

Planeación estratégica

Negociaciones de alto nivel

Desarrollo de Proyectos (Project Management Lean Six Sigma)

Crear y mantener buenas relaciones

Liderazgo

Estructurado y organizado

Habilidad analítica

Desarrollo de soluciones

Microsoft, Office, MAC OS, SAP

Idiomas: Español e Inglés al 100%

Experiencia**Latin Freight Neutral (Aimar Group)****Gerente Comercial**

Activa promoción de los productos existentes con cartera actual y prospectos

Constante involucramiento y participación con departamentos de apoyo, tales como Finanzas, Operaciones y Servicio al Cliente

Carga Global

Julio 2015 – Enero 2017

Projects, Business Development Manager

Maximización de márgenes de ganancia por medio de un crecimiento de líneas de servicio.

Negociaciones con proveedores locales e internacionales.

Manejo de licitaciones.

Manuchar Guatemala, S.A.

Julio 2011 – Junio 2015

Gerente Comercial y Operaciones

Segmentación de clientes base para generar una operación rentable.

Negociaciones con proveedores, transportistas, almacenadoras (recintos fiscales), presentación de resultados de KPIs a clientes y principales.

Creación de presupuesto anual por materia

DBSchenker

Diciembre 2010 – Junio 2011

Key Account Manager

Todas las actividades relacionadas con el departamento

A.P. Møller Mærsk Group

Febrero 2003 – Octubre 2010

OtC Business Process Owner, Copenhagen Dinamarca

Diseño y exitosa implementación de los procesos financieros en SAP a escala global para la unidad de negocios de la naviera Maersk Line.

Verificación y estabilización de los procesos implementados.

Performance, Measurements Manager, Copenhagen Dinamarca

Segmentación, ordenamiento y regionalización

Preparación de los países reduciendo información a migrar de sistemas locales para SAP.

Identificar y documentar riesgos e impactos del proyecto y manejar el cambio con todas las partes implicadas.

Middle America, e-Commerce Manager, Guatemala

Exitosa promoción y utilización de las herramientas electrónicas disponibles por medio del portal de internet en la región de México y Centro América.

Central America, Caribbean Trading Desk Sales Manager, Panama

El objetivo de la posición fue el efectivo reposicionamiento de contenedores en la región de Asia por medio de negociaciones y renovaciones de contratos con exportadores en la región.

Central America, Caribbean 3rd. Party Agents Sales Manager, Panama

Apoyo comercial en la región del Caribe negociando, renovando contratos manteniendo los márgenes arriba de los niveles requeridos.

Key Account Manager, Guatemala

Relación con clientes clave en Guatemala y Estados Unidos, tales como: Wal-Mart, Target, TJ Maxx, K-Mart, JC Penny.

Logros Importantes

- 2 expatriaciones exitosas a Panamá y Dinamarca
- Exitosa implementación de líneas de servicio tales como servicio propio de carga consolidada negociando condiciones favorables para alcanzar los niveles de ganancia deseados antes de los tiempos establecidos en business plan. (entre 15-30% profit dependiendo de cada línea de servicio)
- Mantener los niveles de costo de operación eficientes permitiendo ofrecer los márgenes ofrecidos. (15% net profit)
- Efectiva introducción de una empresa proveedora de materias primas en varias industrias.
- Entregar resultados positivos desde el primer año de operación en el mercado Guatemalteco.
- Exitosa implementación a nivel mundial de los procesos financieros diseñados para ser aplicados a SAP en el tiempo establecido, reduciendo costos operacionales de back-offices en todas las regiones donde Maersk Line opera, elaborando un offshoring de los procesos a los centros de servicio.
- Utilización de 90% de las herramientas electrónicas en cada país asignado en la región de México y Centro América, teniendo una meta de 80%
- Incremento de un 65% de exportación de contenedores desde la región de Centro América y el Caribe, reduciendo el costo de reposicionamiento de contenedores hacia la región de Asia.
- Cobranza de aproximadamente USD \$1.5 millones en concepto de demoras en la base de clientes en el Caribe.
- Negociación de contratos regionales para clientes como, Sony, LG, Mabe.
- Exceder las metas establecidas por parte de gerencias. (entregando 31% de resultado del país, meta establecida 23%)

Cursos relevantes

- Public Speaking (ADEN, Panamá)
- Negotiation Skills (AP Moller, Costa Rica)
- Sales Piles Line (AP Moller, Panamá)
- Leading Others (AP Moller, Panamá)
- Effective Sales, (Sandler Training, Guatemala)

Referencias: Entregadas bajo solicitud.