



CURRICULUM VITAE

NOMBRE: Edgar Paul García Mérida
DIRECCION: Sect. B-1 Mz H Lote 52
Ciudad Sn Cristóbal z. 8 de Mixco
garmer1@hotmail.com
TELEFONO: Domicilio: 24781967 Celular: 5709 0814
PROFESIÓN: **Máster en Administración de Negocios MBA**
(Cum Laude)
UNIVERSITARIA: **Universidad Rafael Landívar**- Licenciatura en
Administración de Empresas
Universidad Mesoamericana- Maestría en
Administración de Empresas.
INCAE- Programa de Alta Gerencia, Alajuela
Costa Rica
Catedrático Universitario experto en Marketing
Comercialización y Planeación Estratégica

RESUMEN DE EXPERIENCIA LABORAL:

Experto en desarrollar mercados de productos de consumo masivo, empresas farmacéuticas, distribuidoras internacionales de combustible, entre otras. Amplia experiencia en la dirección general de operaciones durante 10 años en posiciones Gerenciales como Gerente de País en reconocidas empresas multinacionales y dirigiendo las actividades de notables empresas nacionales. Planifico e implemento estrategias de desarrollo de mercados y productos basado en expertisse de mas de 20 años y Maestría (cum laude) en Planeación Estratégica.

Especialista en la Dirección de empresas de consumo masivo **manejando mas de 80,000 puntos de venta** además de fuerte experiencia en los demás canales (canal detallista, mayoreo a nivel nacional y Autoservicios, con excelentes relaciones interpersonales en estos segmentos y alta experiencia en el manejo de Retail Link).

Gozo de excelentes relaciones personales con los personeros claves en las diferentes cadenas de Autoservicios y mayoristas a nivel nacional. Experto en relaciones B2B.

Con notable vocación de trabajo de campo, , **con experiencia en dirigir empresas con facturación superior a \$ 10 millones de dólares mensuales con operaciones en toda Centro América.**

He dirigido fuerzas de venta multi disciplinarias, superiores a 3,000 vendedores y 12 gerentes de marca

Poseo competencias de visión estratégica, auto motivación, líder nato, creatividad y alta responsabilidad, capacidad de Alta negociación, vocación de trabajo de campo orientado a metas.

TRAYECTORIA LABORAL

SOLUTION CREATOR Director Comercial B2B junio 2016 a la fecha

Asesorio empresas reconocidas en el sector privado en las áreas de Marketing, Comercialización y Planeación Estratégica. Se implementan sistemas de CRM y principios de implementación de Normas de Calidad de Servicio al Cliente. Implementamos estrategias de controles de distribución por Geo Referencias.

Asesor de Planificación Estratégica, Elaboración de Planes Multi Anuales y Operacionales, Implementación de Sistemas de Gestión y Administración por resultados, Implementación de Sistemas de Calidad ISO 9001 2015. Presento proyectos de Capacitación en Planeación en el Instituto Nacional de Planificación Nacional INAP y me certifico en Planeación de Proyectos de Gobierno con SEGEPLAN. Implemento estructuras de costos de distribución y planeación de rutas de distribución a nivel nacional.

LACTHOSA SULA

DIRECTOR COMERCIAL

Enero 2,014 a junio 2016

Se atiende el 60% de la categoría de lácteos de Walmart y las otras cadenas de autoservicios. Realicé una reingeniería en el segmento de atención al canal de detalle y mayoreo. El resultado ha sido **incrementar en 30% los volúmenes de ventas** durante mi gestión con promedio de Q 15 millones mensuales. Mi experiencia de manejo y administración de la herramienta de retail link con Walmart ha permitido profesionalizar a los jefes de ventas y supervisores sobre el uso de esta herramienta con resultados muy positivos en administración de inventarios en tiendas, faltantes, administración del resurtidor automático con hand- held, inventarios cíclicos y mantenimiento de los espacios de exhibición de cada categoría, lo cual permite incrementos notorios en la facturación mensual. He implementado un sistema de ruteo basado en el ploteo y administración de la atención por GPS, lo cual incrementó la eficiencia y eficacia notablemente. Mi estrecha y excelente relación personal con los principales clientes en Autoservicios y en el segmento de Mayoreo a nivel nacional, facilitan la implementación de estrategias comerciales. La implementación de controles diarios de la función de Supervisores y Jefes de Venta, han mejorado la gestión del equipo en general conformado por una fuerza de ventas de 70 vendedores, y 20 concesionarios exclusivos a nivel nacional. Mi vocación de trabajo de campo es vital en los resultados obtenidos.

ASESOR Y CONSULTOR EXTERNO: COVER COACH

2009- 2013

LABORATORIOS ROLAND LOUIS S.A

LABORATORIOS DONOVAN WERKE S.A

COMPAÑÍA DISTRIBUIDORA S.A CODISA

PRODUCTOS INTERNACIONALES , PRODICO

LABORATORIOS LAPRIN

LOGROS:

Mi especialización en diversos mercados en el área de marketing me permite asesorar empresas de prestigio nacional y transnacional, presentando reestructuras del área comercial, mercadeo, investigaciones de mercado, estrategias de optimización de recursos, implementación de remuneración

por KPI's, implementación de unidades de servicio al cliente y CRM's. La planificación y estructuración para atención de mercados a nivel nacional ha sido mi fortaleza, con métricas de efectividad y eficiencia de las FDV y controles sistemáticos que permiten maximizar los recursos de la atención del mercado. Asesoré la empresa más grande de consumo masivo en el país con 18 Gerentes de Mercadeo, implementando estrategias y aplicando métricas de medición de resultados, controles diarios de gestión y una orientación de visitas constantes del mercado e interacción con los clientes claves. Alcanzo notoria experiencia en la atención del mercado Farmacéutico, cadenas de farmacias y distribuidores con una de las más reconocidas y excelentes relaciones personales con los gerentes claves de los clientes, reconociendo mi profesionalismo e interés en su desarrollo.

Pertenezco al grupo de Asesores especialistas de Price Waterhouse Cooper.

Los resultados de mi gestión se resumen en aumento de productividad del área comercial y rentabilidad.

PETROLEOS DE LATINOAMERICA

GERENTE DE PAIS

(Feb 2007 – Ago 2008)

Responsable del desarrollo del mercado nacional, con activos superiores a los \$ 20 millones de dólares y ventas de \$10 millones mensuales. Siendo la empresa mas nueva en la comercialización de combustibles, re estructuro la organización con orientación de servicio al cliente y diseño las estrategias comerciales las cuales hacen **crecer en un 300% en los puntos de ventas y las ventas promedio .**

Se presenta un plan de crecimiento que permite implementar estrategias creativas y diferenciales en el mercado, con valores agregados al servicio y programas de fidelidad del cliente, única empresa del mercado en realizarlo, lo que es el fundamento esencial del crecimiento alcanzado. **La participación de la empresa se incrementa de un 4 a un 7% en el mercado total.**

Oriento a la organización en una cultura de servicio al cliente, lo que permite ganar el “good will” del mercado y como consecuencia en fidelidad de clientes, alcanzando negociaciones de alto impacto. Se establecen controles administrativos que permiten la evaluación de personal por KPI's mejorando notablemente el rendimiento de los diversos departamentos. La rentabilidad de la organización se incrementó de un 2% a un 5% durante mi gestión.

ALIMENTOS Y CONSERVAS ANABELLY S.A.

Gerente de Comercialización

(1999 al 2007)

Ingreso a la Gerencia Comercial de la empresa, en donde se tiene el objetivo de crecimiento y desarrollo de la corporación. Se presenta a Presidencia un plan de reingeniería de la corporación el cual se aprueba y permite la creación de una compañía de Distribución (Distribuidora de Alimentos S.A.) de la cual se manejarán con independencia de funciones y recursos, como **Gerente General**, siendo su misión la de distribuir los productos de la corporación y nuevas líneas representadas, implementando una fuerza de ventas con atención a nivel nacional, con el soporte de fortalecer los segmentos de mayoreo y autoservicios. Las reestructuraciones realizadas han permitido **un crecimiento de la empresa en más de 150% (Q 3M a Q8M)** única empresa dentro de la competencia que ha registrado esta tendencia, impactando en el crecimiento inclusive a países del área de Centro América , Caribe y Estados Unidos. Certifico a la empresa con ISO 9000 2001 lo cual me permite mejorar la creación y ejecución de controles y mejorar la eficiencia en todos los departamentos de la organización, financiero, administrativo y operativo, orientada a resultados y servicio al cliente. La rentabilidad de la corporación se incrementa de un -6% a un 12% durante mi gestión.

JONHSON DE CENTROAMERICA

Director de País

(1992 – 1999)

Asumo la Dirección de la empresa reestructurando los sistemas y diferentes departamentos de la organización en Guatemala. Se propone una reingeniería que establece nuevos objetivos y estrategias de la empresa en el mercado. Responsable de las operaciones de Guatemala y El Salvador. Responsable del lanzamiento de Raid en Centro América. **Se alcanza un crecimiento histórico de ventas (Q 1M a Q4M)** que promueve la implementación de mis estrategias en los demás países de Centro América. Se participa en los directorios de la casa matriz en donde se reconocen los logros alcanzados. Posteriormente se globaliza la atención del mercado de México con Centro América, siendo el motivo de mi retiro la suspensión de mi posición.

Referencias: Carlos Peralta en Costa Rica

CERVECERIA CENTROAMERICANA

Gerente de Mercadeo y ventas

(1984 – 1992)

Recorrí toda la estructura Gerencial de la empresa en los diversos departamentos de Mercadeo y Ventas de la empresa. Obtuve especialización en todos los segmentos detallistas, mayoristas y de autoservicios a nivel nacional. Alcancé reconocimientos por la aplicación de procesos administrativos y récords de ventas en los diversos cargos en las áreas bajo mi responsabilidad. Me especialice en planificación e implementación de+- proyectos de crecimiento y desarrollo de segmentos definidos e implementación de presupuestos de operación. Dirigí grupos mayores a 2,000 vendedores en el área comercial como Gerente Nacional de Ventas, siendo reconocido mi esfuerzo por la motivación y eficiencia del personal. Planifiqué e implemente el Sistema Operativo de Distribución, herramienta que permitió la implementación de controles de administración de ventas, midiendo efectividad y eficiencias de las rutas, estableciendo los potenciales de ventas de los territorios lo que permitía dirigir esfuerzos a territorios específicos y la medición de su rentabilidad.

RECOMENDACIONES

LICENCIADO HERBERT CASTILLO GERENTE GENERAL MCCAN ERICKSON TEL :
22775699

LICENCIADO FERNANDO SALAZAR ALIMENTOS ANA BELLY TELEFONO: 24393942 –
24339100

LICENCIADO CARLOS PERALTA GERENTE REGIONAL S.C. JOHNSON DE CENTRO
AMERICA (506) 231-7051 284-3159

LICENCIADO JUAN FRANCISCO CASTILLO DIRECTOR GENERAL CERVECERIA CA
TELEFONO 22891666



LA UNIVERSIDAD MESOAMERICANA

de conformidad con las Leyes de Guatemala y
con los Estatutos de esta Universidad

otorga el título de

Maestría en Administración de Negocios

con especialización en

Dirección Estratégica

Cum Laude

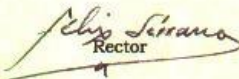
a

Edgar Paul García Mérida

por haber cumplido con todos los requisitos de su plan de estudios.

Guatemala de la Asunción, a los veintiún días del mes de abril del año
dos mil cinco.


Director


Rector


Secretaria





Universidad Rafael Landívar

Guatemala

Por cuanto

Edgar Paul García Mérida

llenó, el día cuatro de marzo del año dos mil cinco,
los requisitos académicos necesarios,

la Universidad Rafael Landívar

le otorga el título de

Administrador de Empresas

en el grado académico de Licenciado

y le expide el presente diploma que le acredita como miembro de la

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

y le autoriza para el ejercicio de la profesión correspondiente
con los honores y preeminencias debidos.

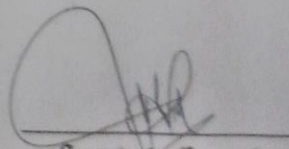
Dado en la Ciudad de Guatemala de la Asunción, a los catorce días
del mes de marzo del año dos mil cinco.




Decano




Rectora


Secretario General



Por cuanto

EDGAR PAUL GARCIA MERIDA

ha completado satisfactoriamente el

Quincuagésimo Sexto Programa de Alta Gerencia

Impartido por este Instituto del once de julio al cuatro de agosto del corriente año. Dado en la Ciudad de Alajuela, República de Costa Rica, el cuatro de agosto del año dos mil seis.


Rector


Director del Programa
