

PERFIL

Gerente Senior con más de 20 años de experiencia en ventas, mercadeo, trade marketing y publicidad a nivel Centroamericano. Líder enfocado en el desarrollo de equipos de alto desempeño, con capacidad de motivarlos y guiarlos hacia el alcance de los objetivos estratégicos de los mercados donde opera. Con vocación de formar y desarrollar talento que asegure el crecimiento sostenido de la organización. Con una visión de negocio de 360 grados que permite diseñar propuestas de valor innovadoras y efectivas que impacten positivamente los rendimientos de la compañía a largo plazo. Participación en proyectos de alto impacto, como el desarrollo de nuevas marcas, procesos de planificación estratégica, adquisiciones, integración de negocios, apertura de nuevos mercados y diseño de estructuras que aseguraran el enfoque en retos estratégicos, donde la agilidad, el liderazgo, la toma de decisiones y la obtención de resultados fueron la constante.

ÁREAS DE EXPERIENCIA

- ✓ Liderazgo de equipos comerciales.
- ✓ Gestión de canal moderno, food service, industria y gobierno.
- ✓ Key Account Management (KAM).
- ✓ Negociaciones de alto nivel.
- ✓ Manejo de marcas privadas.
- ✓ Creación y desarrollo de marcas.
- ✓ Desarrollo de plataformas híbridas de ventas B2B.
- ✓ Desarrollo de estrategias de Mercadeo y Publicidad.
- ✓ Implementación estrategias de Trade Marketing y Shopper Marketing.
- ✓ Planeamiento Estratégico.

EXPERIENCIA LABORAL

Trabajador independiente (diciembre 2022 – a la fecha)

Asesor Comercial y profesional independiente (diciembre 2022 – a la fecha)

Apoyar a empresas extranjeras de diferentes ramos con el desarrollo de la estrategia comercial para el ingreso al mercado de Costa Rica: análisis del entorno, oportunidades comerciales, estrategias de portafolio y segmentación, estrategias de marcas, estructuras comerciales y escenarios de RTM. Adicionalmente he estado desarrollando algunos proyectos con algunos socios en las áreas de tecnología y food service

Cooperativa de Productores de Leche Dos Pinos, R.L. (agosto 2008 - noviembre 2022)

Gerente Senior de Ventas e Inteligencia Comercial (diciembre 2019 – noviembre 2022)

Líder de la relación comercial y el P&L de negocio con las cadenas de supermercados y las tiendas de conveniencia, así como con los canales de Food Service, Industria y Gobierno para Costa Rica. Responsable de liderar el equipo de Inteligencia Comercial regional.

Responsable de diseñar e implementar la nueva estrategia comercial para Food Service, apoyado en desarrollo de un portafolio especializado bajo la marca Foodie, la capacitación y especialización de la fuerza de ventas y la redefinición del RTM, además de dirigir la relación comercial de Dos Pinos con las diferentes industrias y responsable de las negociaciones para la venta a diferentes instituciones de Gobierno, tales como el programa CEN-CINAI, las compras del CNP para cárceles, hospitales, policía y otras instituciones del gobierno central.

Principales logros:

- Recuperar crecimiento de Dos Pinos en el canal de UTT, logrando porcentajes de doble dígito y mejorar indicadores de margen, descuentos, devoluciones y pérdida de producto.
- Lanzar la plataforma B2B abasticiDos.com para el canal de food service, en la cual se logró la matrícula de +2000 clientes durante el primer año.
- Colocar a Foodie como la tercera marca en ventas de la Cooperativa.
- Recuperar en menos de un año las ventas pre-pandemia para el negocio de food service e industria.
- Lanzamiento de la primera herramienta especializada en Televenta.

Gerente Senior de Ventas Regional para Cuentas Claves (setiembre 2015 - noviembre 2019)

Gerenciar la relación regional y el P&L con Walmart y Pricesmart para todos los mercados de Centroamérica y el Caribe. Liderar las negociaciones de JBP con Walmart y las reuniones Top 2 Top para revisión de resultados con la cadena, así como la negociación de planes de crecimiento y reuniones Top 2 Top con Pricesmart.

Liderar equipo completo de KAM's para Centroamérica y las negociaciones de compras centralizadas y de operaciones logísticas para mejorar niveles de servicio y optimización de costos de operación. Responsable de negociar la producción de las marcas privadas Sabemás y Members Selection.

Principales logros:

- Planteamiento de nueva estructura de servicio para la atención de Walmart Centroamérica, la cual está vigente hoy.
- Producción de marcas privadas Sabemás y Members Selection que representa aproximadamente el 6,5% de las ventas totales de Dos Pinos con estos clientes.
- Liderar ejecutivo de marcas privadas en las negociaciones de precios, logística, producción, auditorías, nivel de servicio y otros temas operativos.

Gerente Senior de Ejecución de Mercadeo (octubre 2012 - agosto 2015)

Liderar la operación e implementación del primer departamento de Mercadeo operativo de Dos Pinos, convirtiéndose en el enlace principal de la Dirección de Mercadeo con el equipo Comercial de Dos Pinos. Construir las rutinas de trabajo y estrategias en conjunto con el Gerente Nacional de Ventas de Costa Rica y con los Gerentes de país en las operaciones fuera de Costa Rica. Administrar presupuesto anual superior a los \$20 millones de dólares entre pauta publicitaria e inversiones de trade marketing.

Principales logros:

- Desarrollar las primeras reglas de ejecución en punto de venta y la implementación del primer estudio de ejecución.
- Reestructurar el equipo de trade marketing tanto para Costa Rica como para exterior.
- Redefinir, en conjunto con el equipo comercial, las nuevas reglas para la segmentación de canales.
- Implementar las primeras iniciativas de Shopper Marketing dentro de la estrategia de trade marketing de Dos Pinos.
- Liderar negociaciones de planes promocionales anuales con los principales supermercados de cadena e independientes.
- Mejorar en 20% el retorno de la inversión de Dos Pinos en la inversión publicitaria mediante la implementación de mejores negociaciones.
- Desarrollar e implementar el primer "libro verde" con las reglas de ejecución de Dos Pinos en el punto de venta.

Gerente Estratégico de Mercadeo Exterior (enero 2010 - setiembre 2012)

Responsable de liderar los equipos de mercadeo de trade marketing de Dos Pinos en Centroamérica, así como liderar la relación con los equipos de mercadeo y trade marketing de los distribuidores de Dos Pinos en los diferentes mercados donde opera con este modelo. Definición, administración y control del presupuesto para mercadeo y trade Marketing de Dos Pinos en las operaciones fuera de Costa Rica.

Principales logros:

- Liderar alineación de estrategias de mercadeo y trade marketing de Costa Rica con las operaciones de cada mercado.
- Participar activamente en los procesos de adquisiciones de Dos Pinos en Panamá y Nicaragua, generando sinergias y estableciendo los escenarios de portafolio, precios y ventas.
- Generar economías de escala a nivel de costos de implementación que permitieron maximizar el presupuesto hasta en un 15%
- Implementar la estrategia de lanzamiento de Dos Pinos en República Dominicana, logrando posicionarse en el top 3 de preferencia del consumidor dominicano.
- Recuperar del liderazgo de mercado de leches Dos Pinos en Guatemala y El Salvador.
- Posicionar a Dos Pinos como segunda marca en la categoría de helados en la región.

Gerente de Investigación e Inteligencia de Mercados (agosto 2008 - diciembre 2009)

Responsable de crear y operar el primer departamento de investigación de mercados en Dos Pinos, acompañado con un proceso de culturización interna para el mayor entendimiento y aprovechamiento de la información.

Principales logros:

- Generar insights relevantes para el equipo de I&D sobre las tendencias globales de innovación, así como la formalización de estudios para pruebas de prototipos de productos por medio de herramientas como Mintel.
- Generar información relevante para el equipo de ventas sobre las coberturas de distribución y las pérdidas y ganancias en la participación de mercado por medio de la incorporación de mediciones Nielsen.
- Generar información estratégica relevante para los equipos de mercadeo, tales como de hábitos y usos, percepción e imagen de las marcas, entre otros.
- Ejecutar estudios sensoriales de manera interna con el equipo de I&D de Dos Pinos, permitiendo una optimización presupuestaria hasta en un 50%

Garnier BBDO Costa Rica (noviembre 1994 a julio 2008)

Director de Planeamiento Estratégico (agosto 2004 – julio 2008)

Responsable de dirigir e implementar las herramientas de planeación estratégica e investigación de mercados propiedad de la red BBDO Worldwide.

Principales logros:

- Crear unidad de planeamiento estratégico en Garnier BBDO.
- Generar incrementos ingresos adicionales por hasta un 50% con ventas de servicios de planeamiento estratégico e investigación de mercados para clientes no regulares de la agencia.
- Desarrollar el primer estudio sobre el impacto de las mujeres en las decisiones de compra en Costa Rica.
- Manejo de proyectos para clientes como Banco Nacional de Costa Rica, Grupo Roble, Corporación Gessa, Dos Pinos, Compañía Cervecería de Nicaragua, entre otros.
- Capacitador certificado para agencias de la red BBDO en Centroamérica y el Caribe.

Director General de Cuentas (junio 2003 - julio 2004): responsable del área de servicio al cliente, conformada por ejecutivos de cuenta y directores de grupo.

Director de Grupo (abril 2000 - mayo 2003): responsable de miniagencia integrada por ejecutivos de cuenta, creativos, diseñadores y productores gráficos.

Director Regional Cuenta en BBDO Guatemala (mayo 1998 - marzo 2000): responsable de la atención de la cuenta de PepsiCo para Centroamérica.

Director de medios asociado (junio 1996 - abril 1998)

Ejecutivo de Medios (junio 1995 - abril 1996)

Ejecutivo Jr. de Medios (noviembre 1994 - mayo 1995):

EDUCACION

OBS Business School/Universidad de Barcelona, Barcelona, España (2022)
Master en Dirección de Ventas y Liderazgo Comercial

Universidad de Costa Rica, San José, Costa Rica

Bachillerato en Ciencias de la Comunicación Colectiva con énfasis en Publicidad

CURSOS Y SEMINARIOS

Certificación internacional en habilidades gerenciales de alto nivel, Leadership For Change y SAFSA Consultores
Programa Líder Dos Pinos

OTROS

- Centro Cultural Costarricense Norteamericano, Programa de Inglés para Profesionales (actualmente). Inglés: A2 Key
- Manejo de Office (Excel, PowerPoint, Word)

Referencias

A solicitud del interesado