

J. KERIM DACARET G.

kerimdacaret@gmail.com / Cel. +502 3046-9037

PRESENTACIÓN

Carrera profesional desarrollada en diferentes empresas, países y entornos como parte de directorios, alta gerencia, gerencia comercial y de operaciones, especialmente:

- Miembro Directori actuando como Presidente, Admón. Único y/o Representante. Legal.
- Gerencias Generales asegurando la participación de mercado y la rentabilidad. CAPEX y OPEX hasta por US\$ xxx M.
- Gestión Cadena de Suministro: actuando como COO: Compras (Materias Primas y Suministros) Importación/Exportación, Almacenamiento, Logística, Distribución y Seguridad. Procesos de Certificación OEA, ISO 9001, ISO 27001, BASC.
- Comercial, actuando como CCO: Gestión de canales de distribución como Retail, B2B, B2C y estrategia de marketing.

Con mentalidad directiva empresario-gerencial, dando especial énfasis a desarrollos estratégicos, lo que ha permitido mejorar la mejora de los negocios, la participación de mercado y la rentabilidad de las empresas, haciendo siempre, un uso responsable y ético de estos recursos.

Habilidades interpersonales creando equipos de trabajo altamente eficientes, innovadores y creativos con los que se han diseñado y ejecutado estrategias innovadoras en entornos competitivos y cambiantes.

FORMACIÓN ACADEMICA

| | | |
|-----------|-------------------------------------|-----------------------|
| 1998 | <i>INCAE Business School</i> | Alajuela, Costa Rica. |
| | ■ Programa Alta Gerencia PAG XLVIII | |
| 1988–1989 | <i>Universidad Rafael Landívar</i> | Guatemala. |
| | ■ Máster Administración Industrial | |
| 1980–1987 | <i>Universidad Rafael Landívar</i> | Guatemala. |
| | ■ Ingeniería Industrial. | |

DIPLOMAS & SEMINARIOS

| | | |
|------|---|---------------------|
| 2012 | <i>NDMA, Dean Mayer</i> , The Building Blocks Approach to Org. Charts | Guatemala |
| 2010 | <i>GS1</i> Diplomado en Gestión Logística en la Cadena de Suministro | Guatemala |
| 2005 | <i>DUNBAR</i> , 1st Int. Fall Conference & Franchise Gathering | Baltimore, Md., USA |
| 1995 | <i>CBI (Center of Prom. of Imports)</i> Program from developing countries | Rotterdam, Holland. |

COMPETENCIAS Y HABILIDADES

| | | | | |
|---------------|---------------------------|-----------|----------------------|-----------|
| Dinámico | Competitivo | Innovador | Creativo | Proactivo |
| Auto motivado | Planificación Estratégica | | Trabajo bajo presión | |
| Negociador | Resolución de Conflictos | | Multidisciplinario | |

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2017– 2022 **ILP (Industria La Popular, S. A.)*** **Guatemala**

Director de Operaciones de la Cadena de Suministros

- Supply Chain: Dirigir y coordinar los procesos de Indbound y Outbound (compras e importaciones, almacenes, logística, distribución, exportaciones).
- Diseñar las estrategias de negociación con proveedores, de Almacenaje y Distribución en todos los canales comerciales y de exportaciones para GT, CA y LATAM
- Admón. de procesos de Certificación OEA, BASC, Decreto 29-89, ISO 9001, 27001.
- Administrador Único y Representante legal PROFISA
- Responsabilidad US\$ xXX M Sales, US\$ XX M Invent., US\$ xX M Budget, 300 personas

** Parte del Grupo de Inversiones Oroprima/Oroflame International Corp.*

2016 - 2017 **CAUSA (Calzado Universal, S.A. / Kickers - Skechers)*** **Centroamérica**

Gerente General y Representante Legal, Centroamérica

- Fabricación, distribución y admón. de cadena de retail de calzado en CA (17 PDVs).
- Re-Estructura de Organización Comercial, Operativa y Mandos Medios en C.A.
- Re-Definición de Estrategia Comercial (Segmento/Canal) y de Procesos Críticos
- Re-Negociación y Reestructura de Proveedores y Acreedores
- Crecimientos de 22% ventas y 20% volumen en Retail a nivel Centro América
- Crecimientos de 247% ventas y 303% volumen en marca líder Guatemala (Skechers)
- Responsabilidad US\$ xX M Ventas, US\$ x M Budget. 250 personas

** Parte del Grupo de Inversiones Oroprima/Oroflame International Corp.*

2015–2016 **ILP / MERCOSA (Industria La Popular, S.A.)*** **Guatemala**

Gerente, Trade Marketing, Guatemala

- Establecimiento y coordinación de planes de Trade Marketing. 350 personas.
- Geo-referenciación y Optimización de Rutas de atención a PDVs de Supermercados,
- Organizar, dirigir y controlar la ejecución de estrategias de merchandising
- Gestión del surtido y disposición adecuada de espacios en PDVs.

** Parte del Grupo de Inversiones Oroprima/Oroflame International Corp.*

2012–2015 **BIOHI (Bio-Higiene Industrial de C.A.)** **GT, HN**

Director y Representante legal, Guatemala y Honduras

- Diseño e implementación Programas de Tratamiento biológico de desechos orgánicos.
- Diseño e implementación Programas de Sanitización e higiene industrial.
- Distribución y venta de Productos para Guatemala y Honduras.

2007– 2012 **GRUPO PDC (CODISA, S. A.)** **Guatemala**

Director de Business Unit

- Responsable de rentabilidad y toma de decisiones por cada unidad de negocio
- Especialización en manejo de productos de consumo masivo por canal, categoría y línea.
- Diseño de producto, definición de portafolio y canales de distribución.

Director de Excelencia Operativa

- Optimización Comercial, Geo-referenciación e Inteligencia Comercial

- Automatización Fuerza de Ventas
- Implementación ERP (JDE) y KPI's

Director de Operaciones y Logística

- Planeación del Abastecimiento, Compras e Importaciones.
- Administración y Control del Almacenaje y los Inventarios.
- Planeación, Ejecución y Gestión de la Distribución y el Transporte.

Director de Proyectos Estratégicos

- Desarrollo e Implementación de la División de Lubricantes
- Property Management & Development.

2003–2007 GRUPO ALMO (Div. Administración de Valores) Centroamérica

Director Comercial y Proyectos Estratégicos de PROVVAL Centroamérica

- Planeación estratégica “De Back a FrontOffice en Admón. de Valores”
- Análisis de mercados y oportunidades en Centro, Sur América y Caribe
- Diseño e implementación Plan Regional “SSP, Sistema de Servicio Proval”, (Venta Consultiva, Protocolos, Categorización 20/80, KAM
- Desarrollo e implementación estrategias “Gestión de Efectivo”, Servicio Pymes “Transval”, e implementación de nuevos productos “ATM's”, “Sencillo” e “Insumos”.
- Diseño y aplicación de nueva imagen corporativa y de comunicación

EXPERIENCIA ANTERIOR

2001–2003 INNOGRAF: (GT) CEO Propietario - Desarrollo y administración de publicidad digital

1980–2001 CROMOCOLOR, S. A. (CA) CEO - Impresión digital de gran formato y pre prensa para la industria gráfica.

ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES

- Oficial III, asesor de la LXIX Cía. Del Cuerpo Voluntario de Bomberos de Guatemala, Guatemala (2000-2005)
- Miembro del Tribunal de Honor de la Asociación de Estudiantes de Ingeniería, Universidad Rafael Landívar, Guatemala (1986-1987)
- Secretario de la Asociación de Estudiantes de Ingeniería, Universidad Rafael Landívar, Guatemala (1985-1986)

ACTIVIDADES PROFESIONALES ADICIONALES

- Valedictor de la promoción XLVIII del Programa de Alta Gerencia, INCAE, Alajuela Costa Rica (1998)
- Conferencista Invitado. Tema: “Tecnología Digital para Separación de Colores”, Gremial de Artes Gráficas, Cámara de Industria de Guatemala (1995)
- Conferencista en EXPO IMPRESO, Tema: “Nuevas Tendencias en las Artes Gráficas”, Gremial de Artes Gráficas, Cámara de Industria de Guatemala (1996)
- Conferencista en las Exposiciones de 3M, Guatemala, Imagine 96 y El Salvador, Imagine 97, Tema: “Nueva Alternativa para Impactar Gráficamente” (1996-97)
- Instructor del Seminario: Publicidad: ¿Inversión o Despilfarro?, Tema: “Reproducción Gráfica”, Asociación de Gerentes de Guatemala (1988)