



WALTER CAICEDO GIRALDO
CEDULA COSTA RICA: 801040650 – CEDULA COLOMBIA: 11316614
RESIDENCIA PERMANENTE GUATEMALA – 4149 99045 0101
Costa Rica: Condominio Piamonte, Casa 68. San José. Guatemala: Residenciales Santa Clara
Teléfono: (506) 8337-2315 - (502) 5001-8023
waltercaicedo@hotmail.com, waltercaicedo@gmail.com

Perfil

Licenciado en Economía y Administración de Empresas de la Universidad Santo Tomás de Colombia, cursando actualmente el MBA de la Universidad Latina de Costa Rica en Administración de Empresas con énfasis en Mercadeo, con sólida experiencia laboral de más de 20 años, aplicada exitosamente en diferentes áreas de la economía, especialmente en el área Comercial, de Comercio Exterior, Logística y Negocios Internacionales en empresas privadas y del sector público.

Amplia habilidad comercial y en la recopilación, análisis, procesamiento, confidencialidad de la información, planteamiento de nuevos proyectos y ejecución de estos, con amplia visión hacia el resultado final, sobresaliente desempeño en desarrollo de equipos de trabajo y excelente capacidad para la toma de decisiones trabajando bajo presión y priorizando puntos críticos y estratégicos en el ambiente laboral. Conocimiento de los canales tradicional y moderno y del sector institucional Público y Privado en Centroamérica, Panamá, Canadá y el Caribe. Participación en cierre de negocios en licitaciones públicas y privadas en Centroamérica.

Experiencia Laboral

- DIEXPO, S.A.** Mayo de 2020 – Actual
GERENTE DE PAÍS – COSTA RICA
PUBLICIDAD – VALLAS PUBLICITARIAS, MUPIS Y VALLAS PERIMETRALES
Apertura de Mercado en Costa Rica, crecimiento del parque de vallas, aspectos logísticos, legales, contables y ajuste del equipo comercial a mi cargo.
- Crecimiento del parque de vallas 60%, controlando aspectos legales, permisos, técnicos y comerciales para cada nuevo punto
 - Innovación en aplicaciones publicitarias principalmente en nuevos productos adicionales a las vallas. Alianzas varias
 - Estrategia de ventas para el crecimiento en facturación en 155% en dos años
 - Estructuración de personal y estratégica de los diferentes departamentos a mi cargo, reasignación de funciones y revisión de Descriptores de Puesto ajustados
 - Capacitación y trabajo conjunto con el personal Comercial para el logro de objetivos.
 - Diseño de KPI's y remuneración por el cumplimiento de estos objetivos

- GRUPO AGROCENTRO AMERICA - MASAGRO, S.A.** Abril de 2019 – mayo 2020
GERENTE DE OPERACIONES, MARCA Y COMERCIAL

- PRODUCTOS AGROGANADEROS, FERRETEROS, MASCOTAS, CONTROL DE PLAGAS y FARMA VETERINARIA
Desarrollo de MARCA PURINA - NESTLE COSTA RICA, S.A. y consecución de nuevos proveedores
- Estructuré el Departamento Comercial, desde el presupuesto de ventas individual y total (Sell Out) hasta la programación de compras por referencia para el cumplimiento de meta (Sell In)
 - Tuve a cargo el desarrollo de MARCA PURINA en las zonas asignadas, tanto en la parte de Imagen Publicitaria como Promocionales y Material relacionado.
 - Diseñé un sistema de monitoreo de Material Publicitario y Exposición de Marca en los puntos de venta, sugiriendo a PURINA la inversión en imagen de una marca determinada de acuerdo con el histórico de compra
 - Tuve a mi cargo el presupuesto de inversión publicitaria de MASAGRO para las marcas comercializadas y el control del material publicitario asignado
 - Revisé y corregí los márgenes de rentabilidad por proveedor y país, ajustando precios de acuerdo con los requerimientos del mercado
 - Establecí mecanismos para la venta de producto en licitaciones públicas, licitaciones privadas y clientes institucionales, contactando a nuevos distribuidores y revisando con ellos los precios óptimos del mercado frente a la competencia nacional e internacional. Apertura Nuevos Canales.

- HADA, S.A. / HADA INTERNATIONAL, S.A.** Febrero 2015 – diciembre 2018
GERENTE COMERCIAL PARA CENTROAMERICA, PANAMA y EL CARIBE
PRODUCTOS COSMÉTICOS, MEDICADOS, VETERINARIOS. PRODUCTOS DE ASEO PERSONAL Y PARA EL HOGAR

- Apertura de mercados en la Región y mantenimiento de clientes actuales.
- Concreté ventas por más de 500 mil dólares (solo apertura de mercados) en Panamá, República Dominicana y Costa Rica.
 - Posicioné exitosamente las MARCAS HADA en los países mencionados anteriormente en los canales moderno y tradicional
 - Apoyé la labor comercial del distribuidor de HADA y SU FUERZA DE VENTAS en Costa Rica, en ventas para la Caja Costarricense del Seguro Social (Licitaciones Públicas) durante los años 2015, 2016 y 2017
 - Capacité directamente al personal de ventas de los distribuidores en toda la Región a mi cargo (República Dominicana, Costa Rica, Panamá y Guatemala)
 - Tuve a mi cargo la supervisión de la exposición de MARCAS HADA en góndola y en general en punto de venta del cliente final.
 - Coordiné aspectos logísticos y de Comercio Exterior para la importación de productos de México y Colombia.
 - Estuve encargado de la asignación y control de los recursos aportados por la empresa para campañas de Mercadeo, de planes publicitarios, material publicitario y negociación de espacios en la Región a mi cargo.

- MILLICOM INTERNATIONAL CELLULAR, S.A. – TIGO REGIONAL** Enero de 2013 – Febrero de 2015
BDS ANALYST REGIONAL CENTROAMERICA - DESARROLLO DE ESTRATEGIA DE NEGOCIO
SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES Y ENTRETENIMIENTO

WALTER CAICEDO GIRALDO

CEDULA COSTA RICA: 801040650 – CEDULA COLOMBIA: 11316614

RESIDENCIA PERMANENTE GUATEMALA – 4149 99045 0101

Costa Rica: Condominio Piamonte, Casa 68. San José. Guatemala: Residenciales Santa Clara

Teléfono: (506) 8337-2315 - (502) 5001-8023

waltercaicedo@hotmail.com, waltercaicedo@gmail.com

Vinculación al proyecto TIGO REGIONAL: Implementación y seguimiento de una estrategia de impacto que potenciaría y aseguraría la evolución del Negocio Regional de TIGO (Guatemala, Honduras, El Salvador, Costa Rica y Paraguay).

- Identifiqué y puse en operación los canales de venta existentes y nuevos canales en cada país. Junto con el personal Local se lograron desarrollar y consolidar los canales de venta tercerizados, alternos y/o especiales faltantes en cada país. Como resultado se logró crecimiento en ventas en más de 6.500 servicios nuevos de abril a diciembre de 2013 en la Región. Proyecto de alto impacto dentro de la Operación Regional
- Coordiné equipos de trabajo interdisciplinarios de diferentes países buscando como objetivo la homologación de la data e indicadores regionales
- Procesé junto con mi equipo de trabajo Regional y Local en cada Operación, la información recopilada permitiendo detectar puntos críticos, sensibles y prioritarios para cada uno de los países y para la Operación Regional en general.
- Validación del correcto uso de IMAGEN y MARCA en cada país. Diseño de planes de Mercado y Comercial en punto de venta.

CAIRO CONSULTORES

Julio de 2008 – enero de 2013

GERENTE DE PROYECTOS

PRODUCTOS DE CONSUMO MASIVO, FERRETERO, FARMA, CONSTRUCCIÓN y DE SERVICIOS EN GENERAL

He tenido a mi cargo todo tipo de proyectos de investigación de mercados, inteligencia comercial y de internacionalización de empresas para Centroamérica, Panamá, El Caribe y Canadá.

EQUIPO A CARGO: 6 personas

- He facilitado importantes negocios internacionales con penetración exitosa de productos y servicios colombianos, mexicanos, salvadoreños y españoles en las Regiones a cargo.
- Tuve incidencia directa e indirecta en el crecimiento en ventas de un 40% en las empresas apoyadas.
- Participé como conferencista internacional en importantes foros y seminarios tratando temas de Comercio Exterior, internacionalización y oportunidades de negocio para empresas exportadoras en Colombia y estudiantes en formación en México.
- He construido y desarrollado complejos estudios de mercado atendiendo especificaciones de orden técnico, comercial y logístico, entre otros, requeridos por las empresas contratantes, logrando generar datos de impacto para consolidar exitosos negocios en la región

**OFICINA COMERCIAL EMBAJADA DE COLOMBIA PARA CENTROAMÉRICA Y PANAMA – PROEXPORT COLOMBIA
ASESOR DE MERCADOS**

Enero de 2003 – Julio de 2008

PRODUCTOS DE CONSUMO MASIVO, ALIMENTOS Y SERVICIOS EN GENERAL

Apoyo y asesoría a empresas colombianas en su proceso de internacionalización y apertura de mercados en Centroamérica (Guatemala, Honduras, El Salvador, Costa Rica) y Panamá

EQUIPO A CARGO: 5 personas.

- Apoyé el cierre de negocio de prestación de servicios para una empresa colombiana con RACSA DE COSTA RICA, con información de inteligencia de mercados y relacionamiento por valor de 55 millones de dólares y negocios anuales de otras empresas por valor de 30 millones de dólares por año.
Este proyecto específico contribuyó al cumplimiento de las metas individuales y colectivas de la Oficina Comercial de la Embajada de Colombia para el año 2005
- Diseñé y supervisé con excelentes resultados estudios de mercado sectoriales y regionales contratados en conjunto con el Banco Centroamericano de Integración Económica – BCIE para Centroamérica.
- Implementé procedimientos para el desarrollo de actividades de prestación de servicios de internacionalización, recolección de información y estudios de mercado, sistemas aún usados a nivel internacional por Proexport.
- Coordiné y participé con éxito en eventos, seminarios, foros, ruedas de negocio, ferias y misiones comerciales en más de 25 ciudades de 12 países. RECONOCIMIENTOS: Premio Internacional a la Excelencia 4Q 2004 y 1Q año 2007, Premio Internacional a la Excelencia Gran Premiación Mundo año 2005.

Estudios y capacitación

- ✓ **MBA EN CURSO – ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS ENFASIS EN MERCADEO** – UNIVERSIDAD LATINA (Costa Rica)
- ✓ **DIPLOMADO: “GERENCIA ESTRATEGICA VENTAS”** - Año 2001 - TOP MANAGEMENT – DIRECTORS (Bogotá, Colombia)
- ✓ **DIPLOMADO: “LIDERAZGO POSITIVO”** – Año 2004 – ESI GUATEMALA – (Guatemala)
- ✓ **LICENCIADO EN ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS** - año 2000 – UNIV. SANTO TOMÁS (Bogotá Colombia)

Otros Estudios

- ✓ **CURSO: “PROMOCIÓN INTERNACIONAL DE DESTINOS TURÍSTICOS”** – Año 2007 - INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR – FUNDACIÓN CEDDET (Madrid – España)
- ✓ **TALLER: “TRABAJO EN EQUIPO PARA EQUIPOS DE VENTA: EL PODER UNO”** – Año 2007 – CAMARA DE INDUSTRIAS DE COSTA RICA (San José – Costa Rica)
- ✓ **CURSO: “LOS ORGANISMOS DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES: GESTIÓN Y PROGRAMAS”** – Año 2006 – INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR – FUNDACIÓN CEDDET (Madrid – España)
- ✓ **SEMINARIO: “ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO Y DEFINICIÓN DE PRIORIDADES”** – Año 2006 – CÁMARA DE INDUSTRIAS DE COSTA RICA (San José, Costa Rica)
- ✓ **SEMINARIO: “INTELIGENCIA EMOCIONAL”** – Año 2006 – CÁMARA DE INDUSTRIAS DE COSTA RICA (San José, C Rica)
- ✓ **CURSO: “LOS CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN”** – Año 2005 - INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR – FUNDACIÓN CEDDET (Madrid – España)
- ✓ **SEMINARIO: “CONTRATACIÓN ADMINISTRATIVA”** – Año 2005 - CÁMARA DE IND. Y CIO. COSTA RICA – MEXICO (San José, Costa Rica)
- ✓ **SEMINARIO: “ENTRENAMIENTO A EQUIPOS DE VENTAS”** – Año 2003 – Proexport (Miami, Estados Unidos)
- ✓ **SEMINARIO: “VENTAS”** – Año 2000 – AMERICATEL COLOMBIA (Bogotá, Colombia)

Idiomas

Inglés B1+, Francés Básico

Referencias

Puedo ampliarlas a solicitud