

PERFIL

Profesional en el campo Ingeniería Industrial y Mercadeo con experiencia en Mercadeo, Trade Marketing, Ventas, Logística.

Analítico y proactivo, aplicado en el sentido de urgencia y con buena actitud para trabajo bajo presión y en equipo. Responsable, puntual y comprometido. Asume con seriedad los objetivos y metas de la organización.

Integro, flexible, dinámico y hábil para enfrentar situaciones retadoras o desafiantes

Dispuesto a mejorar su formación y capacitación, sea esta formal o como autodidacta. Poseedor de altos valores éticos y morales.

Orientado a resultados, en apego a protocolos y lineamientos de control interno de la organización.

HABILIDADES PROFESIONALES

Análisis de la competencia para estar a la vanguardia del mercado.

Análisis del consumidor para sugerir planes de acción para el aumento de las ventas.

Creación de estrategia de marcas para aumentar su reconocimiento y market share

Análisis de ventas y tendencias para la creación de forecast.

Planes estratégicos del norte de las categoría y bajada de planes de acción con el objetivo de garantizar las metas de ventas.

FORMACIÓN ACADÉMICA

2024 Universidad ULACIT, MBA, con énfasis en finanzas (en proceso) 2021 universidad ULACIT, Licenciatura en Mercadeo.

2018. Six Sigma Yellow Belt PXS 2016. Universidad Hispanoamérica, Ingeniería Industrial.

2014. Universidad Latina de Costa Rica Administración de empresas (incompleto).

INFORMACIÓN DE CONTACTO

San Ramón Alajuela CR

Tel: 85030435/ 89739707

Licencia: B3

Correo electrónico: gecisa.sport@gmail.com

Nacionalidad: costarricense

GERARDO MORA VEGA

INGENIERO INDUSTRIAL/MERCADEO

EXPERIENCIA LABORAL

LÍDER COMERCIAL REGIONAL DESARROLLO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES DOS PINOS/MARZO 2023- SETIEMBRE 2024.

- Liderar el desarrollo de nuevas categorías en la región y ampliación del portafolio.
- Cumplir los objetivos anuales de ventas, margen, excedente.
- Gestor en la negociación de cierre de ventas con clientes claves en CAM - Estandarización en modelo de ventas regional.
- Gestor en proyectos claves de la organización por la dirección.
- Administración mezcla de portafolio y descuento alineado con cada operación.

Logros:

- Crecimiento de las categorías foco en un 11% 2023.
- Ingreso en nuevas categorías en la región y codistribuidores.
- Ampliación de portafolio en más de 50 productos.
- Mejora en el margen de la categoría de chocolates en 5 pp.
- Cierre negociación nuevos distribuidores, SV, RD.
- Colocación de excedente en más de 1000 toneladas 2024.

EJECUTIVO SENIOR TRADE MARKETING REGIONAL

Dos Pinos/ febrero 2020 — diciembre 2022

- Liderar las diferentes estrategias de Trade marketing en región C.A y R.D.
- Rol asesor y comunicador.
- Desarrollar nuevos proyectos alineados con los objetivos de ventas y mercadeo. Seguimiento al cumplimiento de KPI's establecidos por la organización. Logros: Crecimiento en ventas del periodo 2022 con un 105% vs plan.
- Implantación portafolio infaltable PEPCR en región a nivel de ejecución.
- Cierre de ventas en innovación 109.7% excedente 121,4% para el periodo 2022 - Estandarización de proceso en región alineados a casa matriz.

EJECUTIVO MERCADEO LOGÍSTICO COSTA RICA

Dos Pinos | octubre 2018 enero 2020/Líder Bernardita Cerdas

- Desarrollo del Mercadeo Logístico regional, adaptado a los procesos de la organización.
- Desarrollo de Pack's como estrategia competitiva y expansión de las categorías
- Remozamiento de categorías y establecimiento de rutas críticas; y protocolos contralados en equipo, - Innovación: Seguimiento a los procesos de innovación, a fin de asegurar el crecimiento del negocio. - Administración proceso de Pruning, descatalogación, consumo de saldos, productividades disminución de pérdida de materiales. Logros:
- Alienación de proceso con las distintas áreas centrados en Mercadeo Logístico para remozamientos - Reducción significativa en los saldos de empaque luego de la descatalogación, gestión de \$726,000

COORDINADOR CATEGORÍA DE PACK'S TRADE MARKETING E IMPULSO.

Dos Pinos /agosto 2015 - setiembre 2018 /Líderes: Jose Molina/Juan Sandoval

- Responsable del área de impulso Costa Rica. 185 personas a cargo.
- Responsable de la estrategia y desarrollo del área o categoría pack's.
- Generación de productividades en diferentes procesos.
- Desarrollo de valores agregados para el mundial de fútbol 2018, mediante la creación de los Dos pinos físicos coleccionables para el objetivo de un millón de dólares. Logros:
- Ahorros anuales \$720,000 por optimización de insumos.
- Remozamiento de mejora en los artes del portafolio de pack's
- Crecimiento en ventas de la categoría de un 2% a un 8% total cooperativa.
- incremento en ventas de un 3% categorías con intervención de equipo humano.

PERFIL

Profesional en el campo Ingeniería Industrial y Mercadeo con experiencia en Mercadeo, Trade Marketing, Ventas, Logística.

Analítico y proactivo, aplicado en el sentido de urgencia y con buena actitud para trabajo bajo presión y en equipo. Responsable, puntual y comprometido. Asume con seriedad los objetivos y metas de la organización.

Integro, flexible, dinámico y hábil para enfrentar situaciones retadoras o desafiantes

Dispuesto a mejorar su formación y capacitación, sea esta formal o como autodidacta. Poseedor de altos valores éticos y morales.

Orientado a resultados, en pego a protocolos y lineamientos de control interno de la organización.

HABILIDADES PROFESIONALES

Análisis de la competencia para estar a la vanguardia del mercado.

Análisis del consumidor para sugerir planes de acción para el aumento de las ventas.

Creación de estrategia de marcas para aumentar su reconocimiento y market share

Análisis de ventas y tendencias para la creación de forecast.

Planes estratégicos del norte de las categoría y bajada de planes de acción con el objetivo de garantizar las metas de ventas.

FORMACIÓN ACADÉMICA

2024 Universidad ULACIT, MBA, con énfasis en finanzas (en proceso)

2021 universidad ULACIT, Licenciatura en Mercadeo.

2016. Universidad Hispanoamérica, Ingeniería Industrial.

2018. Six Sigma Yelow Belt PXS

2014. Universidad Latina de Costa Rica Administración de empresas (incompleto).

INFORMACIÓN DE CONTACTO

San Ramón Alajuela CR

Tel: 85030435/ 89739707

Licencia: B3

Correo electrónico: gecisa.sport@gmail.com

Nacionalidad: costarricense

GERARDO MORA VEGA

INGENIERO INDUSTRIAL-MERCADEO

EXPERIENCIA LABORAL/OTROS PUESTOS OCUPADOS EN DOS PINOS

JEFE OPERACIONES(INTERINO)

Dos Pinos enero 2015-junio 2015 | Líder Martin Burban Vega

-Administrador de las áreas de Materia Prima, Suministros, Químicos y Repuestos Industriales.

-Responsable de los inventarios mediante sistemas SAP y WMS. 61 personas a Cargo.

-Principales procesos: Recibo, almacenaje, custodia y despacho; bajo las normas, ISO 14001, HACCP, ISO 220001 FSSC.

-Control de presupuesto y gasto.

Proyectos: Mejora en ampliación de cámaras refrigerada, Auditor de FSSC Y Ampliación de bodega de Materia Prima (3500 posiciones).

Logros:

- Implementación "Junto a tiempo" para los productos de alta rotación, volumen y ubicación de planta.
- Exactitud de inventario del 99.99%.
- Productividades costos en flete con mejora en margen de materias primas. - Optimización jornadas laborales reducción de 2 plazas.

SEMINARIOS, TALLERES, CAPACITACIONES E IDIOMAS

- **Diplomado excelencia Trade & Shoper Marketing.**

- **Modelo de Excelente en la Gestión Comercial.**

- Gestión enfocada en resultados a través de la negociación.

- Certificación en gestión de riesgos corporativos.

- Paquete Windows Office Avanzado, Word,Excel,Power Point, Project, Power BI. - Estudios de Inglés en el Centro Cultural Costarricense-Norteamericano (incompletoB1) - Coaching y Liderazgo enfocado a Desarrollar una cultura de Excelencia

- Sustancias Químicas y Peligrosas: Selección, Manipulación, Uso y Almacenamiento.

- Gestión Ambiental a través de indicadores y actividades de medición.

- Curso de Entrenamiento administración de WMS 4000 V3.10.1 EXE.

- Taller descripción de los requisitos en las normas internacionales ISO 22000:2005

- Certificación auditor ISO 22001 FSSC /ISO 14001.

- Auditor inocuidad HACCP. (Certificado INA).

- Procedimiento para Bodegas y Almacenaje.

- Tendencias que dominan el futuro del empaque.

- Indicadores para la gestión de Logística/Admiración de bodegas.

- Experto BI SAP.