

# RAÚL IGNACIO ZAMORA T.

CV - PERFIL POLITICO



**Soy Raúl Zamora Trejos, Nacido en el Carmen de San José, a mis 43 años, la vida me ha permitido muchas cosas que hoy forman el costarricense que soy. Tuve la oportunidad de estudiar en Escuelas y colegios privados, los cuales me brindaron el fortalecimiento del idioma Inglés y Portugués, los idiomas así como los estudios en Administración de Empresas, en grado de Licenciatura y Bachillerato. Y aún más fortalecido con un MBA. Dirección de Ventas y Liderazgo Comercial de la Universidad de Barcelona, España. Y el MBA en Administración de Empresas. Tanto en Banca y Finanzas, ULACIT Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología, Falta Tesis, y en Recursos humanos de la ULACIT Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología.**

## Habilidades Personales

- Seminarios de Negociación y Resolución de Conflictos
- Especialista en manejo en Ambientes Laborales.
- He tenido la oportunidad de trabajar con empresas con diversos orígenes étnicos y me han permitido consolidar mi capacidad de trabajar en ambientes multiculturales. Entendiendo el respeto, el profesionalismo, etc.
- Poseo excelentes habilidades de comunicación, trabajo en equipo, negociación y relaciones interpersonales. Además, disfruto de la actualización de información, revisión de Seminarios, Manejo de Sistemas, etc.
- Amante de la Aventura, la Naturaleza, los deportes como el futbol y el baloncesto, el boliche y el deporte de motor.

**Mi formación y desarrollo profesional, sumada a los más de 23 años de experiencia laboral, han permitido que estuviera en grandes empresas, algunas de carácter multinacional.**

## AMBACAR – SECTOR VEHICULOS (2024/2025)

Una Empresa con 55 años en el Mercado Automotriz, 4 países, 9 agencias y 8 Marcas de Vehículos Chinos. Estuve como Gerente de Ventas, en donde me toco Brindar soporte y guía al departamento de Ventas, con el fin de incrementar las ventas, generando ideas nuevas, frescas. Mi figura como Gerente, implica que tenga control total de la sucursal y con ello es también la figura administrativa, colocación e inventario de vehículos y productos, alistado, proceso completo de entregas y proyección mes a mes. Creación de estrategias de Mercado, actividades comerciales.

## GESTIONADORA DE CREDITO – SECTOR FINANCIERO Y COMERCIAL (2018/2022)

El Mundo de Cobranza Financiera, implica un análisis, ejecución y pericia de alto nivel. Es conseguir un incobrable y convertirlo en un Activo. Una empresa regional, ubicada en 8 Países. La Creación del proyecto y como Gerente de Bienes Temporales implica que el esquema Prendario y los Procesos de Monitorio, eran responsabilidad del Departamento. Enfocados en bajar los costos de reparación, buscar las mejores alternativas de preparación y al final enlazados con el departamento legal volver a colocarlos al mercado. El 2021 se lograron ventas por más de 1000 millones de Colones con incrementos del 25% desde que se arrancó. Siendo un puesto regional, teníamos los mismos requerimientos, pero con diferente legislación en los demás países de la región.

## DUCATI SAN JOSE – SECTOR COMERCIAL (2009/2017)

Creación del proyecto - Gerente Comercial, Participé activamente en la negociación y ejecución del proyecto ante Fabrica – Lo cual eran Retos a nivel profesional y personales. Tomé control sobre la marcha de los procesos de mercadeo y ventas e identifiqué y propuse áreas de mejora, así como esquemas de venta. Implementé el plan de mercadeo y tuve la responsabilidad de lanzar al mercado nacional varios productos, entre ellos: las nuevas DUCATI (Ingreso a CR). Teníamos el objetivo de posicionarnos entre las primeras marcas del país en el Share Market, así como los números 1 en el Servicio Post-Venta. Coordiné y supervisé el trabajo de la agencia tanto en aspectos administrativos, negocios, organización de eventos y relaciones públicas. Al finalizar estos 3 años en CR, logre colocar a DUCATI, como la segunda agencia en el país, la número 25 en América y creando un nivel de confiabilidad en el área, al punto que nos dieron tres representaciones más a la Marca.

## **BRITISH AMERICAN TOBACCO - CARIBBEAN & CENTRAL AMERICA – SECTOR COMERCIAL (2007/2009)**

Una de las empresas líder en la comercialización y producción de cigarrillos en el mundo. Me convertí en SuperUser SAP para Centroamérica y el Caribe, Participé activamente en la negociación y ejecución del proyecto SAP – Durante la implementación del Template regional y la salida del Go Live a nivel mundial. Tomé control sobre los procesos de RRHH e identifiqué y propuse áreas de mejora a nivel regional. Por País. Implementé el plan y tuve la responsabilidad de lanzar al mercado de 11 países, varios productos, entre ellos: la nueva versión de la Base de Datos de SAP. Coordiné y entrene a los nuevos líderes y gestores de cambio de todos los países, la ejecución del proyecto de SAP (+3500 personas) con el objetivo de posicionar a BAT como una de las empresas en la cual sus procesos y esquemas de trabajo estén bajo un mismo sistema operativo. Tuve la responsabilidad en el proyecto de 15 Millones de USD, la implementación con Finanzas, RRHH, Supply Chain, así como IT Technology. La salida en paralelo y finalicé como Expatriado en Trinidad & Tobago. Obteniendo premios y galardones por la gestión realizada durante ese año y dos meses.

## **CEMEX COSTA RICA – SECTOR INDUSTRIA Y COMERCIO (2005-2007)**

Una conocida empresa cementera y concretera, para muchos el gigante de América estuve como Coordinador en RRHH, Colaboré con la redacción y seguimiento del reglamento, objetivos y métricas de desempeño del proyecto. Administré el primer año del presupuesto total de RRHH en CONCRETOS. Responsable de administrar funciones específicas de Compensación y beneficios de la compañía. Liderando los estudios de las encuestas Salariales (PWC, MERCER). Estuve realizando y entrenándome para obtener los Estudios y análisis de los percentiles e índices promedios de mercado. Generé Investigaciones y estudios salariales, tanto de región Centroamericana en coordinación con la región, así como con el Mercado. Contraté y supervisé las diversas áreas o plantas de concreto a nivel nacional. Era el responsable de completar la información de ISO 9000, para la empresa, dejando claro los reportes y los procesos de la empresa.

Llegué a la Política en el 2021, cumpliendo un sueño de SERVIR A CR, en ese momento llego al Partido Movimiento Libertario, en donde apoyé durante la campaña para el 2022. Y estuve como candidato a Diputado en Limón. Logramos recorrer de punta a punta la provincia, y escuchando las necesidades de las personas, estuve trabajando en formulación de proyectos como:

- CANAL SECO INTER-OCEANICO = Mejor proyecto que CR podía tener y contaba con la participación de Limón, impulsando la economía y el sector comercial a otro nivel.
- AEROPUERTO DE LIMÓN = Realizando los proyectos como la Marina de Limón y el Puerto Turístico de Cruceros en Muelle alemán, debíamos tener las terminales de primer mundo en el Aeropuerto ya Internacional.
- NUEVAS PROPUESTAS EN EDUCACION, CULTURA Y DEPORTE = Formula que desvincula a los jóvenes del narcotráfico.
- PROYECTO DE SEMI-TUNELES ABIERTOS, como corredores biológicos en la carretera del Zurquí. Logrando mayor control en la vía y no afectando el sector comercial y de transporte marítimo.
- CREACION DE ZONAS FRANCAS, en la Zona de Limón es necesario tener mayor presencia de maquilas, laboratorios, impulsar el desarrollo empresarial, el trabajo en la zona y reforzando a los jóvenes con carreras tipo ingenieras.

En el 2023 tuve la oportunidad de empezar con el Partido Pueblo Soberano, donde tengo 2 años en el CES y siendo el TESORERO NACIONAL. En Agosto 2023 fui escogido como CANDIDATO ALCALDE POR SAN JOSE, cantón Central. Se recorrieron los 11 Distritos, en los cuales teníamos una fuerza de 500 personas territoriales y que lograron un aproximado de 12,000 votos. Desarrollando los proyectos como:

- MANEJO DE DESECHOS SOLIDOS – PLANTAS GASIFICADORAS (PLASMA). Estas plantas que ya existen en CR, tienen capacidad de recibir las toneladas de desechos sólidos y residuos.
- CREACION DE ZONAS RESIDENCIALES en Zapote, San Sebastián para adultos Mayores (Principal Zona del País de Adultos Mayores, teniendo una concentración del 25% de ellos, en el Cantón Central)
- CREACION DE LA MEGATERMINAL DEL OESTE – lugar donde todo autobús de la Zona Norte y Oeste del país llegaban a dejar a los costarricenses y así hacer trasbordo a los otros autobuses. (Descongestionar San José)
- PROPONER EN ALIANZA MOPT / MUNI, mega túnel entre Carretera de pavas y Paseo Colón. (Descongestionar y agilizar servicios de Salud a los Hospitales principales de la Provincia).
- FORTALECIMIENTO A CIUDAD GOBIERNO con nuevo PLAN REGULADOR, creyendo en la ciudad Gobierno, debíamos cambiar el plan regulador con el fin de brindar rutas de transporte y estrategias comerciales para la Zona Plaza Víquez.
- PROGRAMA TURISMO EN BUSES – Creación del plan gratis 3 días a los turistas, quienes por medio de los hoteles, adquieren un plan de viajar en los distintos medios de Buses en el Centro de SJO, de manera gratis.