

# Ricardo Cromeyer

Condominio Altos Torres de Mayorca. Torre 100 E4, San Rafael de Escazú, 10203

Celular: (506) 6040-8585 / Email: ricardo.cromeyer@gmail.com / Sitio Web: www.ricardocromeyer.com

## Resumen:

Ejecutivo de amplia experiencia en Gerencia General, Mercadeo y Ventas y Proyectos de Expansión de Mercados a nivel de la Región de América. Consultor senior de expansión de mercados y apertura de mercados internacionales. Conferencista internacional y catedrático post grado.

## Experiencia Laboral:

### INPLASA. Honduras

**Periodo:** Septiembre 2017 – Julio 2022

**Cargo:** Consultor de Expansión de Mercados

- Funciones:**
- Generar la estrategia de expansión comercial de la empresa en los mercados de Estados Unidos, Guatemala, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica.
  - Desarrollar las estrategias comerciales, basadas en la investigación y evaluación de tendencias y oportunidades en empaques flexibles para cada país.
  - Negociar las condiciones comerciales con los nuevos clientes para asegurar relaciones ganar – ganar de largo plazo.

**Logros:** Contratos comerciales con Nestlé, Frito Lay, Nutresa, P&G, los cuales representaron un incremento de 27% en ventas.

### All Foods, Inc. Estados Unidos

**Periodo:** Febrero 2014 - Septiembre 2017

**Cargo:** Gerente General

- Funciones:**
- Gestión comercial y logística de la compañía.
  - Implementación de estrategias de mercadeo y comercial para productos alimenticios nostálgicos en Estados Unidos.
  - Apertura de nuevos mercados incrementando la cartera de clientes, relaciones con cadenas de supermercados y distribuidores mayoristas.

**Logros:** Incrementos anuales sostenidos de 27% en ventas. Desarrollo de competencias en la fuerza comercial para enfocarlos en exceder los presupuestos. Incremento en el nivel de identificación, lealtad y recompra de los clientes en las principales marcas

### SKY CODOSAT. Costa Rica.

**Periodo:** Octubre 2011 – Enero 2014

**Cargo:** Gerente de País

- Responsable de la operación de la empresa en Costa Rica, lo cual incluye: Administración y Finanzas, Comercial, Call Center y Red de Distribución, supervisando 235 personas de forma directa.
- Representante legal de la compañía.
- Reingeniería de las operaciones de Call Center para generar incremento de los niveles de servicios, ventas y optimización de recursos.

**Logros:** Apertura de operaciones en Costa Rica. 32% en Incremento de ventas. 27% en reducción de costos fijos. 25% expansión de la red de distribución.

### CONSPRO Corporation. (Puerto Rico)

**Periodo:** Enero 2004 a Octubre 2011

**Cargo:** Director de Ventas para Latinoamérica

- Funciones:**
- Responsable desarrollar la estrategia comercial de la compañía.
  - Responsable incrementar la participación de mercado en los segmentos industriales, equipos y materiales de construcción.
  - Gestionar las operaciones de exportación de productos a Centroamérica, Panamá y el Caribe.

**Logros:** Inicio de exportaciones a los mercados de la región. Apertura de nuevos mercados y relaciones comerciales con cadenas de Retail y Tiendas de Materiales de Construcción. Incremento del 30% de las ventas anuales de equipos de construcción.

### **Small Business Administration SBA, Agencia Federal de Estados Unidos. Puerto Rico**

- Periodo:** Enero 2003 a Enero 2004
- Cargo:** Especialista en Negocios Internacionales
- Funciones:**
- Evaluación de pequeños negocios para determinar su potencial exportador
  - Diseño de planes de negocio para obtener fondos de inversión
  - Desarrollar estudios de factibilidad para las empresas.
- Logros:** De las empresas asesoradas, se implementaron de forma exitosa 3 de los casos de negocio.

### **Unique Packaging Inc. Filial de SIGMA Q. Puerto Rico y República Dominicana**

- Periodo:** Abril 1992 a Diciembre 2002
- Cargo:** Gerente General para Puerto Rico y El Caribe
- Funciones:**
- Gestionar estratégica de la compañía en el nuevo mercado.
  - Gestión de las operaciones y del personal (120 personas)
  - Responsable por los resultados comerciales incrementales.
- Logros:** Apertura de las operaciones en Puerto Rico y República Dominicana. Adhesión de 32 nuevos clientes corporativos a la cartera existente

### **SIGMA Q. El Salvador**

- Periodo:** Abril 1991 a Marzo 1992
- Cargo:** Director Comercial Regional
- Funciones:**
- Diseño e implementación de las estrategias de mercadeo y ventas.
  - Gestión de las exportaciones a 4 países en la región.
  - Gestión comercial de mercados en el Cono Norte.
- Logros:** Creación del departamento de exportaciones. Apertura de 3 nuevos mercados en el Cono Norte para diferentes empaques.

### **Otras Experiencias Profesionales:**

#### **Desarrollo de consultorías**

Exportaciones a nuevos mercados, importación de productos agrícolas, estudios de mercado en diferentes países y sectores de la economía, estudios de factibilidad negocios.

#### **Conferencista internacional**

Creador de cursos patentados para empresas e industrias a nivel de Latinoamérica. Especializado en temas de gestión de negocios internacionales, gestión estratégica comercial, gestión de ventas en tiempos de crisis, desarrollo de la fuerza comercial, entre otros.

#### **Experiencia Docente**

Catedrático de materias de ciencias económicas en diferentes Universidades de Costa Rica a nivel de Post Grado.

### **Principales competencias:**

Dirección y Gestión de Negocios, Negociación Efectiva, Lanzamiento y Expansión de Nuevos Negocios, Conocimientos de Mercados a nivel de Estados Unidos y Latinoamérica.

### **Educación:**

**MBA con énfasis en Marketing Internacional.** Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores Monterrey, México (Extensión MIT Massachusetts)

**Licenciado en Administración de Empresas.** Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores Monterrey, México (Extensión MIT Massachusetts)

### **Referencias:**

A solicitud.