

Cesar Arostegui

Km. 8 Carretera Muxbal Ciudad de Guatemala, Guatemala· (502) 5511- 0014· Cesar_arostegui@hotmail.com

EDUCACIÓN

Texas A&M University

Licenciatura en administración de empresas, Marketing

- *Good Neighbor Scholarship* (beca basada en merito)

College Station, TX

Mayo 1993

INCAE

Master en administración de empresas

Managua, Nicaragua

Junio 1997

EXPERIENCIA

Shell Guatemala S.A.

Jefe de Zona

- Supervisar el desempeño de 37 gasolineras marca Shell en el territorio nacional y negociar remodelaciones con propietarios de gasolineras, las cuales provocaron un incremento de volumen de 25% anual

Ciudad de Guatemala, Guatemala

Nov 1993 – Feb 1996

Colgate Palmolive Guatemala

Gerente de Trade Marketing, Gerente de ventas canal moderno

- Diseñar las estrategias de mercadeo para los diferentes canales de distribución los cuales apoyaron el crecimiento de las marcas en un 15% por dos años consecutivos
- Optimización de portafolio para el canal tradicional logrando obtener eficiencias por SKU de hasta un 35%

Ciudad de Guatemala, Guatemala

Oct 1997 – Jun 2005

Colgate Palmolive Rusia

Gerente nacional de ventas canal moderno

- Incrementar el volumen de ventas un 40% durante el periodo de la posición
- Crecimiento de cinco puntos de participación de mercado con el cual ayudó a obtener el liderazgo en la categoría de crema dental

Moscú, Rusia

Jun 2005 – Mayo 2008

Colgate Palmolive Rumanía

Director nacional de ventas

- Crecimiento de 12% en el año 2009 durante la crisis financiera global
- Logro de un 60% de participación de mercado a nivel nacional en la categoría de crema dental

Bucharest, Rumanía

Mayo 2008 – Mayo 2011

Colgate Palmolive Venezuela

Director de ventas canal tradicional

- Elaborar los planes comerciales para asegurar el logro de ventas de USD 350 MM en el 2012 y desarrollar nuevos distribuidores en áreas con potencial de ventas incrementales

Caracas, Venezuela

Mayo 2011 – Mayo 2013

Colgate Palmolive Centroamérica

Director regional de ventas canal tradicional

- Rediseñar la estrategia de *Go-To Market* para cada uno de los distribuidores en los países de Centroamérica y definir los indicadores de medición hacia los nuevos distribuidores en la región

Ciudad de Guatemala, Guatemala

Mayo 2013 – Julio 2017

Ninoshka S.A.

Director comercial

- Diseñar las estrategias comerciales para el logro de las metas de mas de 40 marcas internacionales
- Asegurar la rentabilidad a través de eficiencias operativas en ejecución

Ciudad de Guatemala, Guatemala

Julio 2017 – Presente

INFORMACIÓN ADICIONAL

Habilidades Computacionales: Microsoft Office (Excel, PowerPoint, Word), SAP

Idiomas: Inglés y español

Actividades Adicionales: Catedrático – maestría en administración de empresas en Universidad del Istmo