

Rosa María Sanabria Castillo de Camposano

Ingeniera Química Industrial con un Posgrado en Ingeniería Administrativa y un Máster en Administración de Empresas Industriales

Teléfono: 4153-2094

Posición Actual: Value Builder Manager en Sunbelt Central America

LinkedIn Profile: [linkedin.com/in/rosa-maria-sanabria](https://www.linkedin.com/in/rosa-maria-sanabria)

Email: rsanabria@sunbeltnetwork.com



Perfil

Consultor, Asesor y Business Coach experta en planeación estratégica y procesos de transformación de negocios. Profesional especialista en generación de valor, fusiones y adquisiciones, liderazgo, manejo de cambio y optimización de sistemas de gestión con +15 años de experiencia en dirección de negocios transnacionales y consultorías a grupos empresariales en las áreas de gobierno corporativo y la gestión de los departamentos comerciales y administrativos. Conferencista activa con temas relevantes al empresario de la pequeña y mediana empresa.

Idiomas

- Español (Nativo)
- Inglés (Fluido)
- Portugués (Avanzado)
- Alemán (Principiante)

Especializaciones y Certificaciones

- Programa Ejecutivo "Corporate Governance: Maximize Your Effectiveness in the Boardroom" por Wharton Business School
- Programa Ejecutivo: Dirección de Incubadoras, Aceleradoras y Centros de Desarrollo Emprendedor por la Universidad de Salamanca
- Certified Value Builder Advisor por The Value Builder System
- Certified Main Street Business Broker por Sunbelt Business Brokers
- Lean Six Sigma Green Belt por Academia LSS

Competencias

- Habilidad para definir una estrategia sostenible para operar sin fallas con un enfoque a mejora constante.
- Liderazgo para convertir en acciones ejecutables la estrategia definida.
- Mentor y líder efectivo, capaz de llevar a una organización a alcanzar sus objetivos y al mismo tiempo desarrollar al personal a alcanzar niveles de excelencia.
- Capaz de promover una productividad efectiva entre diferentes organizaciones, regiones y culturas.

Resumen Profesional

VALUE BUILDER MANAGER - SUNBELT CENTRAL AMERICA (2017 – a la fecha)

Líder del Programa de Generación de Valor en la firma consultora Sunbelt Central America. La dirección de este programa ha llevado a obtener Categoría Platinum en Generación de Valor para la pequeña y mediana empresa otorgado por la compañía canadiense The Value Builder System. Con su equipo de consultores ha trabajado con ~300 empresarios en los últimos 4 años definiendo estrategias y tácticas que les permitan a las empresas un crecimiento sólido en el valor:

- Definición de planes estratégicos para mejorar el valor de sus empresas.
- Acompañamiento y asesoría en mejores prácticas para crear sistemas de gestión que perduren.
- Definición de organizaciones: descriptores de puestos, indicadores de desempeño, responsabilidad de objetivos y rutinas de rendición de cuentas.
- Acompañamiento y asesoría en liderazgo para dueños y su equipo gerencial.
- Construcción de Visión y Misión de los negocios.
- Definición de modelo de negocios para la construcción de estrategias comerciales más certeras.
- Definición de estrategias y tácticas para crecimiento en ventas como la identificación de productos escalables.
- Entrenamiento a Gerentes Comerciales en la creación de estrategias centradas en el cliente.
- Identificación y acompañamiento de la implementación de modelos de recurrencia.
- Medición del compromiso organizacional y acompañamiento en la implementación de acciones para incrementarlo.
- Identificación de inversionistas estratégicos y/o financieros para ejecutar avenidas de crecimiento.

BUSINESS SUPPORT MANAGER – GUATEMALA EXXONMOBIL AFFILIATE (2015 - 2016)

Gerente de operaciones en la organización global de servicios para estaciones de combustible y tiendas de conveniencia operadas por ExxonMobil. Responsable de 4 divisiones encargados de: asistencia técnica de aplicaciones y sistemas; análisis de desempeño y definición de estrategia de productos y categorías; desarrollo e implementación de proyectos corporativos.

- Definición y optimización de presupuestos para las operaciones del centro de soporte en Guatemala a estaciones de servicio Esso en América y Europa, lo que permitió llegar al cierre de operaciones en 2016 con gastos de operación por debajo del plan acordado con la corporación.
- Coordinación de un programa de estabilización de las operaciones de soporte remoto a estaciones de servicio Esso en América y Europa ante un potencial incremento de renuncias debido al anuncio de cierre de la compañía.
- Coordinación de planes de entrenamiento para empleados para desarrollo profesional en herramientas técnicas para poder agilizar la implementación de la mejora de procesos a través del desarrollo interno.
- Promoción del desarrollo de herramientas para sistematizar auditorías internas de operación a estaciones de servicio Esso en Asia y Europa que pudieran reemplazar sistemas que llegaban al fin de su vida útil. Lo que genero ahorros operacionales superiores a los ~\$50,000.

CCO (CHIEF COMPLIANCE OFFICER) - CONTROLS ADVISOR – GUATEMALA EXXONMOBIL AFFILIATE (2009 – 2015)

Responsable de la gobernanza corporativa en las organizaciones globales responsables de la gestión de tiendas de conveniencia y de la estrategia de precios de combustibles de las afiliadas de ExxonMobil para América Latina, Europa, Asia y Norte América.

- Líder de la transferibilidad de los negocios de comercialización de combustibles de ExxonMobil con estrategia de salida (venta) desde el 2008 al 2016.
- Implementación de sistemas de mejora continua en diferentes grupos de trabajo, recibiendo en el 2015 un reconocimiento corporativo de excelencia operativa.
- Desarrollo del programa para manejo adecuado de los registros electrónicos y físicos cumpliendo con la regulación de privacidad de datos de los diferentes mercados donde Esso contaba con estaciones de servicio en América y Europa.
- Desarrollo de sistemas de revisión y control de accesos a sistemas de información de SAP (~2000 usuarios) reduciendo el tiempo de 3 meses a 2 semanas al año.
- Evaluación de riesgo en sistemas de información e implementación de medidas de control.
- Desarrollo de sistemas de manejo de cambio para fortalecer cambios de posición y de la operación.
- Mantenimiento de una calificación interna de 3.4/4 de ambiente adecuado de operación en uno de los procesos de más riesgo para esta corporación que es la de manejo de precios de combustibles.
- Desarrollo de sistemas de control de precios de venta.

Talleres Impartidos

- Liderazgo y Supervisión:
 - ‘Coaching’
 - Definición de metas y objetivos
 - Creación de pertenencia y compromiso
 - Compromiso con una productividad elevada
- Creación de modelos de negocio no dependientes de sus fundadores: La Libertad del Empresario.
- Modelos de Recurrencia.
- +40 Talleres sobre como Incrementar el Valor de una Empresa.
- Productizar un servicio para que pueda escalar.
- Recuperación de negocios después de una crisis.

Otras Actividades

2022 - 2024 Director Junta Directiva SIEX Agexport (Comisión de Servicios Integrados de Agexport)
2022 - 2024 Sub-Coordinador Núcleo Financiero Agexport-Siex
2014 Consultor Externo a la Junta Directiva de Fondo Unido de Guatemala
