

JUAN CARLOS VALDIVIA VERA-REBOLLAR

Av. Pablo Carriquiri 851 San Isidro Lima

+51 996 691 531

valdiviavera@hotmail.com

RESUMEN

Ejecutivo, habituado al trabajo en ecosistemas diversos, capacidad para asumir responsabilidades y tomar decisiones. Orientado a la satisfacción de los stakeholders. Magíster en Negocios de ESAN, Licenciado en Contabilidad y Egresado de Administración de Empresas de la Universidad del Pacífico. Especialización en las áreas de marketing y finanzas. Experiencia multifuncional, experiencia en proyectos de inversión en APP. Investigación de mercados y desarrollo de productos y servicios. Habilidades empresariales para la consolidación de negocios en un mercado global. Experiencia y capacidad para liderar equipos de trabajo, buena disposición para las relaciones humanas. Capacidad para generar e impulsar emprendimientos.

COMPROMETIDO CON ACCIONES PARA UN DESARROLLO GLOBAL.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2014 - 2019

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Oficinas Comerciales en el Exterior. Consejero Económico Comercial con sede en Jakarta – Indonesia.

Director de la oficina comercial de promoción de exportaciones y turismo del Perú.

Responsable de toda la región ASEAN. 10 países, 630 millones de habitantes.

Logros: Crecimiento en el flujo de turistas 2017 – 2018 23%

Quinoa, 264 % Indonesia, 133% en Tailandia.

Pisco, 251% Indonesia, 31% Tailandia, 3,752% Singapur.

Entre otros productos.

2012 al 2013

Proactiva Medio Ambiente SAC. Empresa de capitales Franco – Hispano, dedicada a la gestión de residuos sólidos y líquidos y procesos potabilización de agua.

Director.

Elaboración y evaluación de perfiles y estudios de factibilidad para empresas privadas y gobiernos regionales y locales.

Experiencia en APP (Asociaciones público privadas)

2011 al 2012

Consortio Procon Agua. Empresa dedicada a la gestión comercial de los servicios de saneamiento en 17 distritos de Lima.

Gerente

Responsable de la administración de 200 mil conexiones de agua, en todo el ciclo comercial.

Responsable de la facturación de mas de 20 millones mensuales, por parte de la empresa de saneamiento de Lima.

A cargo de 180 personas

11/2008 al 10/2010

Sedapar S.A. empresa de saneamiento de Arequipa

Gerente Comercial

Responsable de toda el área comercial de la empresa, que incluye 17 localidades fuera de Arequipa Metropolitana.

220 mil clientes, administrados en todo su ámbito, con una facturación promedio de 6.5 millones de soles al mes. Incursión en marketing directo vía la distribución de publicidad segmentada.

- A cargo de las áreas de venta de servicios, facturación, cobranza, atención al cliente, marketing.
 Responsable de la implementación de la comercialización del agua que producirá la nueva planta La Tomilla II con capacidad para 3 MPS.
 Se ha mejorado el sistema de recaudación estableciendo convenios que nos ha permitido tener mas de 470 ventanillas de cobranza. La morosidad ha mejorado bajando a menos de 4 meses y de lo facturado se cobra el 96% el mismo mes. Las provisiones se han reducido en 700 mil soles por año.
 Se recibió una empresa con perdidas del orden de los 11 millones y a la fecha se tiene utilidades del orden de los 23 millones.
 Mas de 150 personas a mi cargo.
- 2008 - 11/2008 **Sedapar S.A.** empresa de saneamiento de Arequipa
Gerente de Planificación, Presupuesto, Organización y TI
 Responsable de la ejecución presupuestal de la empresa.
 Ejecución de inversiones para el ejercicio 2008 - 2011, por 473 millones de Nuevos Soles.
 Presupuesto anual corriente 70 millones de Nuevos Soles.
 Proyectos de Inversión estructurado por 700 millones de soles
- 2006 – 2008 **IDESI Nacional**, Encabeza el grupo de la red IDESI, 13 ONG´s dedicadas al apoyo de la micro y pequeña empresa. Accionista principal de EDIPYME Proempresa.
Director de Comercial. Proyecto Financiado por la Unión Europea. Por 2´660,000.00 Euros.
 Especialista en inserción comercial. Trabajando en proyectos de desarrollo. Formación de líderes, creación de conceptos que generan valor en el mercado. Objetivo fundamental dar sostenibilidad a las iniciativas mediante la inserción y articulación comercial. Estructurar financiamiento de largo, mediano y corto plazo para los conglomerados. Responsable de nuevos proyectos.
- 2001 – 2005 **Exportadora de Colorantes S.A.** Trade Project & Investment SAC
Gerente General
 Empresas dedicadas a la comercialización de café en grano verde para el mercado local e internacional.
 - Se ubico como zona de acopio la selva central. Se manejo de una cartera de 250 proveedores. Ventas realizadas por US \$ 1´500,000.00, principalmente al mercado exterior.
 - Énfasis en el trabajo con comunidades campesinas y comités de productores.
- 2000 **MBG Consultoría**
Consultor Asociado
 - Consultor principal de Inmobiliaria Kantu de Oro, cementerio privado del Cuzco.
 - Consultor principal, de Comercio y Cia. Identificación y estudios para el incremento de líneas de negocio.
 - Consultor principal, inmobiliaria Guzmán Blanco, centro de esparcimiento Marina Park.
 - Consultor Asociado para la reestructuración de pasivos de AGS Internacional.
- 1997 - 2000 **BANCO DEL NUEVO MUNDO, Lima Perú**
 Entidad Financiera con operaciones a nivel nacional.
Funcionario del área de Negocios en Banca Corporativa y Empresa.
 Responsable de la evaluación, análisis y recomendación de operaciones de crédito, así como la administración de una cartera de clientes que representaron el 7% de las colocaciones del banco.
 - Propulsor del ingreso del Banco a negocios agroindustriales.

- Trabajos en consolidación de pasivos de mediano plazo para diferentes empresas.
- Colocaciones hasta por US \$ 35 millones.
- Desarrollo de productos para diferentes segmentos y negocios. Créditos agrícolas, créditos hipotecarios.

1993 - 1995

IST TELEMATIC, Hoy Universidad Continental Lima, Perú

Institución educativa, dedicada a la capacitación de ejecutivos y profesionales en el área de informática y nuevas tecnologías.

Director de Marketing y Desarrollo

- Responsable del plan de marketing de la institución, que incluyó la determinación del concepto de diferenciación, el lanzamiento de la institución y de sus servicios, así como toda la campaña de publicidad y promoción.
- Director Académico del área de negocios
- Desarrollo de la currícula de las carreras de negocios
- Programas de reclutamiento y fidelización de estudiantes.

1988 - 1992

HVC EXPORTACIONES

Empresa exportadora de productos agrícolas, especialmente café verde. Asociado.

Responsable de la comercialización de café a nivel internacional y de la compra de productos para una nueva unidad de negocio. Responsable del financiamiento y negociación de las operaciones.

- Se logró el crecimiento de las ventas en 200%.
- Se captó de nuevos clientes incluyendo empresas del mercado japonés.

1985 - 1988

DINERS CLUB PERU S.A.

Empresa franquiciadora de Diners Club International en el Perú. Primera Tarjeta de crédito que se estableció en el país.

Jefe de Marketing y Desarrollo

Responsable del área de investigación y desarrollo de mercado, así como del manejo de las relaciones con los bancos asociados y con Diners Club International (Citicorp dueño de la marca).

- Ampliación de los servicios de tarjeta, se desarrolló e implantaron los servicios de disposición en efectivo. compra de gasolina, pagos a plazos y marketing interno.
- Desarrollo del proyecto Quality Service, satisfacción y fidelización de clientes. Capacitación del personal, desarrollo de información interna y externa, técnicas de atención al público. Estandarización de formatos, documentos, avisos. Sistemas de medición, control y ajuste de servicios.

ESTUDIOS

2012 -2013

Universidad del Pacífico.
Diplomado Gestión de Portafolios de Inversión

1996

University of California, Los Angeles (UCLA).
International Management Course.

1995 - 1996

Escuela de Administración de Negocios para Graduados
Magister en Administración. Tercio Superior.

1989 - 1990

Escuela de Administración de Negocios para Graduados
PADE de Negocios Internacionales. Tercer Puesto

1982 – 1986

Universidad del Pacífico.
Licenciado en ciencias, contabilidad y administración