CARLOS DONAYRE

Team Player- Strategist- Thinks outside the box- People Manager

Perfil Profesional

Profesional Multilingüe con más de 25 años de experiencia en Mercadeo y Ventas, liderando estrategias comerciales, ventas internacionales y operaciones en sectores de exportación y Gobierno. Experto en la creación de soluciones comerciales innovadoras y negociación con Instituciones Públicas y Privadas en Ecuador, Europa, Canadá, Estados Unidos y Sudamérica. Altamente capacitado en B2B-B2C con enfoque en el desarrollo de Negocios y Nuevos mercados.

Celular: 0962654054
Email: cado_ec@yahoo.com

ESTUDIOS

University of Ottawa, Canada
Master in International Business Administration Degree (MBA)

University of Colorado Boulder
Bachelor of Arts Economics Degree

BLOEMEN INTERNATIONAL 2006 –Actualidad

Empresa Internacional de Bienes Raíces

Gerente Comercial

- Definir y dirigir la estrategia comercial.
- Analizar e investigar mercados, búsqueda permanente de nuevas ideas.
- Analizar y desarrollar productos y servicios.
- Generar estrategia y plan de marketing para los productos y servicios.
- Responsable de la gestión comercial de proyectos de bienes raíces en pre venta en Panamá y Lima, Perú, estas operaciones llegaron a los 5,000,000 de dólares.

ROYAL CANADIAN MINT 1997 - Actualidad

Empresa de acuñación de monedas y metales preciosos del Gobierno de Canadá.

Representante de Ventas en Ecuador

- Responsable de negociaciones junto a directivos del Banco Central para el diseño del cono monetario post dolarización donde se nos adjudicaron 100,000,000 de monedas de 1 centavo para ser acunadas en Canadá.
- Desarrollar y mantener relaciones político-diplomáticas con organizaciones de la industria y autoridades.
- Proponer los proyectos de desarrollo, así como los presupuestos de ventas, gastos e inversiones derivados de estos.
- Analizar e investigar mercados

CANADIAN BANK NOTE COMPANY | 1998 - 2012

Líder mundial en la impresión de billetes, pasaportes y sistemas de documentos de seguridad en Canadá

Representante de Ventas para Ecuador

- Diseñe el layout por fases para el despliegue de los sistemas en Quito, Guayaquil y Cuenca. Posteriormente junto a la Cancillería se proyectó e implemento el sistema de modernización del pasaporte digital y nuevo diseño del sistema en Quito, Guayaquil y Cuenca, y luego en 108 consulados a nivel mundial.
- Responsable de mejorar la calidad y seguridad de los Bonos del BCE y los Certificados de Tesorería. De igual forma, gane la licitación de los últimos billetes de $10,000 Sucres que no llegaron a circular dada la dolarización.
- Responsable del nuevo diseño del pasaporte ecuatoriano junto al Instituto Geográfico Militar para la producción de 1,000,000 de pasaportes y posteriormente otra licitación por 500,000 pasaportes fabricados en Canadá en las instalaciones de Canadian Bank Note en Ottawa.
- Responsable del proyecto de modernización digital del pasaporte ecuatoriano con la tecnología de Canadian Bank Note.
- Responsable de mejorar la calidad y seguridad de los Bonos del BCE y los Certificados de Tesorería. De igual forma, gane la licitación de los últimos billetes de $10,000 Sucres que no llegaron a circular dada la dolarización.

IDIOMAS

Ingles
Francés
Portugués
Español
Neerlandés e italiano (Nivel Intermedio)

ZUREL AALSMEER- PAÍSES BAJOS | 1998 – 2012

Empresa Holandesa líder en la importación de flores para Europa y Norteamérica desde múltiples mercados productores como Ecuador, Sudáfrica, Asia.

Gerente Comercial Ecuador

- Aporté en el crecimiento de la empresa de inicio de operaciones a 10 millones anuales
- Diseñar e implementar planes de ventas que alineen con los objetivos generales de la empresa.
- Identificar nuevas oportunidades de mercado y expansión.
- Evaluar tendencias de la industria florícola y ajustar las estrategias según las demandas y preferencias de los clientes.
- Negociar contratos y acuerdos comerciales con distribuidores, minoristas y otros clientes clave.

VEGAFLOR S.A. (Quito-Ecuador) | 1997 – 1998

Empresa de producción de flores en Ecuador

Director de Ventas y Marketing

- Planificar y gestionar el presupuesto del departamento de ventas, optimizando los recursos disponibles.
- Controlar los gastos operativos del equipo de ventas para garantizar que se cumplan los objetivos dentro del presupuesto asignado.
- Definir objetivos a corto, mediano y largo plazo que incluyan tanto el volumen de ventas como la expansión de la cartera de clientes.
- Planificación de rutas de venta: Para el mercado nacional o internacional, optimizar las rutas de entrega para asegurar que las flores lleguen frescas y en tiempo adecuado.