

# Eduardo Rojas Murillo

---

## Perfil Profesional

Profesional de Comercio Internacional graduado en la facultad de Ciencias Económicas y Administración de Empresas de la Universidad de Costa Rica, con 45 años de experiencia en puestos gerenciales en compañías de servicios y productos de consumo masivo. Con experiencia en asesorías de mercadeo y ventas, tráfico de exportaciones, distribución a nivel nacional, centroamericano y terceros mercados.

## Experiencia

### **Trust Service Corporation limitada – Presidente y Director Ejecutivo**

Diciembre de 2012 – Presente (13 años) | San José, Costa Rica

- Cofundador del proyecto político Movimiento Fénix Nacional (estudio de los problemas nacionales y sus posibles soluciones, grupo publico en Facebook).
- Elaboración de acuerdos bilaterales de proyectos humanitarios internacionales con países latinoamericanos amigos, con énfasis en economía circular, encadenamientos productivos e ingresos residuales.

### **Laboratorios Salud S.A.**

#### **Farmacia Comunitaria Santa Margarita – Gerente General**

Diciembre de 1986 - Diciembre de 2012 (26 años) | Heredia, Costa Rica

- Dirección, organización y venta de productos farmacéuticos.
- Contratación de servicios externos complementarios de ayudas logísticas para la implementación y diversificación de ventas.

### **Inteca S.A. y CEINSA – Jefatura de Ventas y asistente de Gerencia de Ventas de Exportaciones**

Enero de 1982 - Diciembre de 1986 (4 años) | San José, Costa Rica

- Encargado de la formación de grupos de vendedores y supervisión de estos.
- Zonificación de áreas del mercado de ventas.

- Elaboración de presupuestos de ventas mensuales, trimestrales, semestrales y anuales.
- Administración por objetivos - Investigación, organización, planificación, ejecución y control de los programas de cuotas de ventas mensuales, trimestrales, semestrales y anuales de los equipos de ventas y jefatura de las bodegas de producto terminado para el cumplimiento de la distribución nacional de los pedidos de ventas.
- Tramitación y cumplimiento de tramites de exportación centroamericanos y de terceros mercados, así como la logística del despacho de estos, de las ordenes de pedidos internacionales.
- Atención directa de los clientes mas grandes de Costa Rica, Centroamérica y terceros mercados.
- Planeamiento de los programas de la coordinación de ventas y producción para el debido cumplimiento y despacho de pedidos.
- Preparación de las estadísticas para la toma de decisiones de la compañía.

### **Grupo Mudanzas Mundiales – Gerente de Ventas**

Enero de 1978 - Enero de 1982 (4 años) | Curridabat, San José, Costa Rica

- Encargado de la formación de un equipo de ventas, zonificación de estos y diversificación de servicios.
- Implementación y logística de servicios de embalajes, bodegajes, aduanas, carga aérea, marítima, y terrestre, con su respectivo despacho nacional e internacional, a nivel mundial.
- Implementación de servicios de transportes nacionales, embalajes, bodegajes, guardamuebles, mudanzas nacionales e internacionales, así como brindar servicios especializados de almacén fiscal.
- Atención especializada de cuerpos diplomáticos (funcionarios de embajadas y embajadores nacionales y extranjeros) y de empresarios ejecutivos de compañías transnacionales, así como negociaciones especiales con países amigos de instalaciones de exposiciones internacionales de sus respectivos países (coordinación de exposición internacional de Proexpo de Colombia en Costa Rica así como exposición Costarricense internacional de artículos precolombinos que le dio la vuelta al mundo y se llamó *Entre Continentes y Mares*, cooperación internacional entre los gobiernos de Estados Unidos y Costa Rica).

## **Leopoldo Barrio Nuevo & Asociados – Gerente de Ventas**

Enero de 1974 - Enero de 1978 (4 años) | San José, Costa Rica

- Dirección, organización y control del departamento de ventas y mercadeo de los servicios y productos nacionales e internacionales de la compañía Marketing Interamericano S.A. y la distribución exclusiva de libros de la Universidad de Harvard.
- Implementación de servicios de encuestas, cursos, entrenamientos y asesorías de empresas nacionales e internacionales, en áreas de dirección de sus ejecutivos de ventas, supervisión, gerencias de ventas y mercadeo, así como merchandising de supermercados y seminarios con asesores internacionales.

## **Educación**

### **Universidad de Costa Rica (UCR)**

Bachillerato en Administración y Gestión de Empresas, General (1980 - 1986)

## **Competencias Clave**

- Liderazgo estratégico y dirección institucional
- Negociación y relaciones internacionales
- Economía circular y sostenibilidad
- Planeamiento comercial y desarrollo productivo
- Coordinación de proyectos y alianzas público-privadas
- Motivación empresarial y comercial
- Motivación de equipos de ventas
- Delegación de funciones de equipos de trabajo
- Delegación de la implementación de administración por objetivos y rendición de cuentas (resultados)

## **Contacto**

Teléfono: 8581-5151

Correo electrónico: trust.service.co@gmail.com

LinkedIn: [www.linkedin.com/in/eduardo-rojas-murillo-1a086b120](https://www.linkedin.com/in/eduardo-rojas-murillo-1a086b120)

Ubicación: San José, Costa Rica