

CURRICULUM VITAE

INFORMACIÓN PERSONAL

Nombre **VISCARRA SOTOMAYOR CESAR ANDRÉS**
Dirección **CALACOTO, CALLE 25,
BLOQUE 30 URB. NUEVOS PINOS, DEPTO # 2B
LA PAZ – BOLIVIA**
Teléfono **706 12007**
Correo electrónico **cesarviscarra@hotmail.com**
Nacionalidad Boliviana
Fecha de nacimiento 10/03/1984



EXPERIENCIA DE TRABAJO

- Razón social del empleador
 - Tipo de negocio
- Fechas (de – a)
- Cargo u ocupación
- Principales actividades y responsabilidades



ABInBev

- Fechas (de – a)
- Cargo u ocupación
- Principales actividades y responsabilidades

Cervecería Boliviana Nacional (CBN) – La Paz, Bolivia

Bienes de consumo Masivo

Marzo 2015 – Junio 2017

MARKETING - INNOVATION & INSIGHTS MANAGER

Liderar todos los proyectos de Innovación, gestión con todas las áreas y plantas involucradas en el desarrollo, además de plantear y gestionar las investigaciones para Innovaciones Realizar evaluaciones de viabilidad económica de innovaciones y gestionar CAPEX.

Entendimiento del consumidor para guiar acciones comerciales. Entendimiento de Shopper & Consumer. Portfolio & Brand Strategy, Desarrollo de Creatividad y construcción del plan de innovación.

Diseño de investigación y conocimiento de metodologías, Gestión de oportunidades, gestión de riesgo. Análisis oportunidades de Innovación, desarrollo de productos con el equipo industrial. Project Management, lanzamiento de más de 20 innovaciones entre 2012 y 2016.

Jefe de Marcas Taquiña y El Inca paralelamente. Líder de nuevos productos en los primeros años desde su lanzamiento.

Octubre 2014 – Febrero 2015

FINANZAS – BBP PERÚ BUSINESS

BBP (Business & Budget Performance), análisis de los negocios de Cerveza y de Gaseosas, en base a indicadores financieros y comerciales, estimación resultados al cierre, indicadores y comparación contra presupuesto, evaluación de las Ventas, MACO, ZBB y EBITDA performance, planificación a largo plazo. Reporting.

- Fechas (de – a)
- Cargo u ocupación
- Principales actividades y responsabilidades



ABInBev

- Fechas (de – a)
- Razón social del empleador
- Tipo de negocio
- Cargo u ocupación
- Principales actividades y responsabilidades



- Cargo u ocupación
- Principales actividades y responsabilidades



- Fechas (de – a)
- Razón social del empleador
- Tipo de negocio
- Cargo u ocupación
- Principales actividades y responsabilidades



FORMACIÓN ACADÉMICA Y ENTRENAMIENTO

- Fechas (de – a)
- Nombre y tipo de institución

Noviembre 2012 – Septiembre 2014

MARKETING – ANALISTA DE MARCAS

Portafolio y estrategia de marcas, Planes comerciales, seguimiento y evaluación del desempeño de las marcas. Contratación de agencias de investigación, empaque, diseño y consultoría. Estudios cuali y cuantitativos.

Planeamiento y calendarización de proyectos de innovación. Control de costos del proyecto, rentabilidad sobre inversión P&L. Administración de proceso de mejora continua.

Mayo 2008 – Septiembre 2012

BISA S.A. AGENCIA DE BOLSA – La Paz, Bolivia

Banca de Inversion

INVESTMENTS – OPERADOR DE RUEDO

Realizar operaciones en el para clientes y Cartera Propia en el Ruedo de la Bolsa Boliviana de Valores, negociación para compra y venta de valores, Contacto con inversionistas institucionales. Analizar aspectos económicos y estudio de mercado. Identificar oportunidades de inversión y generación de nuevos negocios. Apoderado Clase “C”.

SALES - PROMOTOR DE INVERSIONES Y COMERCIAL

Desarrollo de estrategias comerciales para el área de inversiones, encargado de marketing y publicidad, monitoreo del desempeño de la fuerza de ventas a nivel nacional, inteligencia comercial, desarrollo de productos de inversión basados en el mercado de valores. Atender a clientes antiguos y mercadear clientes potenciales, asesoramiento sobre administración de liquidez y manejo de tesorería.

Febrero 2007 - Noviembre 2007

Fundación Contra el Hambre (FHI) - La Paz, Bolivia

Cooperación internacional

ASISTENTE DE RECURSOS HUMANOS

Asistir en procesos de selección de personal. Procesos de capacitación e inducción. Diseño de un programa de entrenamiento para el área de proyectos.

Marzo 2011 – Diciembre 2011

Universidad Privada Boliviana



- Principales temas/habilidades profesionales
- Título obtenido

INVESTIGACIÓN, MODELOS ECONÓMICOS, ESTADÍSTICA.

DIPLOMADO “MÉTODOS CUANTITATIVOS PARA EL ANÁLISIS ECONÓMICO”

- Fechas (de – a)

Junio 2009 – Diciembre 2009

- Nombre y tipo de institución

Universidad Privada Boliviana - Centro AFIN

- Principales temas/habilidades profesionales
- Título obtenido

FINANZAS, VALUACIÓN, PORTAFOLIOS, RIESGO.

DIPLOMADO “ASESORES DE INVERSIÓN”



- Fechas (de – a)

Febrero 2009 - Noviembre 2012

- Nombre y tipo de institución

Certificación - Bolsa Boliviana de Valores

- Principales temas/habilidades profesionales

MATEMÁTICA FINANCIERA, REGULACIÓN MDO. VALORES, Y NEGOCIACIÓN.

- Título obtenido

OPERADOR DE BOLSA - REGISTRO ASFI/DSV-OR-061/2009



- Fechas (de – a)

2002 - 2007

- Nombre y tipo de institución

Universidad Católica Boliviana – La Paz

- Principales temas/habilidades profesionales

OPERACIONES, FINANZAS, MARKETING, GESTIÓN EMPRESARIAL RECURSOS HUMANOS.

- Título obtenido

LICENCIADO EN INGENIERÍA COMERCIAL



COMPETENCIAS Y HABILIDADES PERSONALES

IDIOMAS

- Lectura
- Escritura
- Habla

INGLES

EXCELENTE
EXCELENTE
MUY BUENO

COMPETENCIAS Y HABILIDADES SOCIALES	<i>Altamente enfocado en resultados y maximizar la productividad de los recursos y del desempeño del equipo. Perfil comercial, siempre involucrado con el mercado, el consumidor. Capacidad de planificación, cumplimiento de plazos y pro actividad.</i>
COMPETENCIAS Y HABILIDADES DE ORGANIZACIÓN	<i>En CBN pude liderar proyectos de gran magnitud, donde las áreas industriales, logísticas y comerciales formaron parte de los equipos. Liderazgo, fuertes habilidades interpersonales.</i>
CONOCIMIENTOS TÉCNICOS	<i>Conocimiento de MS Office, incluyendo Power Point, Excel, Word.</i>
HABILIDADES ARTÍSTICAS	<i>Música.</i>
OTRAS COMPETENCIAS	<p><i>Me interesa leer y estar actualizado.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>EXCEL – Instituto Cognos (90 hrs.)</i> ✓ <i>Workshop “Psicoantropología del Consumidor para la Innovación”, 8 horas, MINDCODE.</i> ✓ <i>Diversos cursos de Marketing en CBN</i> ✓ <i>Metodología de resolución de casos – PDCA.</i> <p><i>Espíritu emprendedor y de generación de negocios.</i></p>
INFORMATION ADICIONAL	<p>EL DESARROLLO PROFESIONAL QUE VENGO TENIENDO EN CBN ME HA AYUDADO A ESPECIALIZARME EN EL ÁREA COMERCIAL.</p> <p>AB INBEV ESTÁ FUERTEMENTE ENFOCADA EN LA FORMACIÓN DE SU GENTE, POR LO QUE HE PODIDO TRABAJAR BAJO LA TUTELA DE LOS GERENTES DE INSIGHTS E INNOVATION REGIONALES Y GLOBALES, SER CAPACITADO EN BRAND MANAGING, INSIGHTS, INNOVATION, MEDIA Y EXPERIENCE CON GERENTES DE MARCAS COMO BUDLIGHT, QUILMES, CORONA.</p> <p>EL MANEJAR LA INFORMACIÓN DE MERCADO, ME DA LA POSIBILIDAD DE VER EL NEGOCIO DESDE UNA PERSPECTIVA ESTRATÉGICA Y DE LARGO PLAZO. ME SIENTO IDENTIFICADO Y CAPAZ DE TRABAJAR CON UNA ABULTADA AGENDA DE ACCIONES Y ACTIVACIONES.</p>

La Paz, Junio de 2017