



MANUEL E. MORALES DÍAZ

GERENTE COMERCIAL SEEMKO

PERFIL

De formación en Ingeniería de Ciencias de la Tierra. Pragmático y Dinámico. Con pensamiento de país y abierto a la inversión, lo cual permita impulsar y mejorar la información ambiental en el país, al tiempo que promueva la búsqueda eficiente de soluciones a los problemas ambientales de la mano con el desarrollo sostenible. También cuenta con experiencia en supervisión de personal, gestión financiera y presupuestaria, ejecución y desarrollo de políticas y búsqueda de soluciones para problemas que surgen en el día a día. Experiencia en implementar decisiones de una junta gerencial, supervisar el desarrollo de la empresa, siempre pensando en la mejora de los servicios existentes. Responsable en asuntos de personal como contratación, formación, turnos y mantenimientos de equipos y edificios.

PARTICIPACIÓN SOCIAL

Bandera Azul Hogar Sostenible, desde el 2014 hasta la fecha.

Participante activo del Grupo Chepe Cletas y Río Urbano.

Excandidato a Vicecalde por el primer lugar en Moravia 2020.

Exdelegado de la Asamblea Superior del Partido Unidos por Costa Rica.

Miembro activo del Comité de Caridad de Santa Clara, Saint Francis.

Presidente de Asociación Solidarista ASOSEEMKO.

Miembro activo de la Asociación

CONTACTO

MORAVIA

TELÉFONO: (506) 8840-2112

CORREO ELECTRÓNICO:

memoralesdz@hotmail.com

IDIOMAS

Español

Inglés

EDUCACIÓN

UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA

Maestría en Administración de Empresas con énfasis en Mercadeo Cum Laude Probatu.

UNIVERSIDAD NACIONAL DE COSTA RICA

Licenciatura en Comercio.

Ingeniería Forestal con énfasis en Manejo y Producción Forestal.

EXPERIENCIA LABORAL

REPRESENTACIONES SEEMKO

Gerente Comercial

Junio 2012 - Presente

GRUPO PROGRESO ABONOS AGRO

Gerente Senior de Marca

Setiembre 2008 – Mayo 2012

EPA

Supervisor de Área

Setiembre 2005 – Agosto 2008

APTITUDES

Analizar problemas y utilizar un sentido objetivo para tomar decisiones rápidas. Pensar con estrategia, con una perspectiva amplia, teniendo en cuenta los posibles efectos de sus decisiones a largo plazo. Delegar, lo que aumentará la confianza, la motivación, el sentido de responsabilidad y la participación de los demás. Responder y gestionar cambios, ser flexible y adaptable. Establecer metas personales y organizacionales, dar prioridad a las distintas tareas y trabajar con plazos. Establecer y gestionar presupuestos. Comprender informes financieros.

HABILIDADES DE MERCADO

Toma de decisiones, delegar, gestión del tiempo y presupuestos, saber escuchar, planificación, priorización de tareas, trabajo en equipo, pensamiento estratégico, flexible, negociación, comunicación, habilidad para los números.