

RAFAEL ASDRÚBAL PRIETO MORÍN

Consultor Estratégico de Negocios y Gestión Empresarial



Acerca de

Soy un profesional que ha desarrollado su carrera responsabilizándose en la gestión estratégica empresarial y de negocios, colocándose al frente de las operaciones, ejerciendo la planificación, dirigiendo y coordinando el funcionamiento general de las empresas, liderado la estrategia global y de sostenibilidad, mayormente en empresas que ofrecen soluciones integrales para las Industrias: Eléctricas, Petroleras, Energéticas, Siderúrgicas y de la Construcción. Antes de esto, ocupé cargos en empresas trasnacionales, que me permite tener una visión corporativa, planificada, multicultural y multidisciplinaria, dentro de un ambiente económico y geopolítico complejo y lleno de dificultades, aportando y generando soluciones novedosas y planes de acción con un crecimiento positivo de ingresos en una variedad de condiciones económicas que convertidas en un conjunto de experiencias me resumen en un individuo con gran capacidad de desarrollar actividades comerciales internacionales, mediante negociaciones estratégicas B2B & B2C, manejando y atendiendo a grandes clientes. Considero estar altamente capacitado para desarrollar y liderar estrategias comerciales y empresariales exitosas al converger con equipos interdisciplinarios, definiendo claramente metas y expectativas, y aprovechando las diversas habilidades de los miembros individuales del equipo. Reconocido por mi liderazgo, la resolución de conflictos y la capacidad de movilizar a las personas detrás de las grandes ideas. Con talento para funcionar de manera efectiva en un nivel estratégico y táctico simultáneamente, que tiene como resultado una visión global mientras aplico meticulosamente atención a los detalles. En este momento estoy desarrollando mi experiencia, ampliando mis conocimientos y mi preparación académica mediante programas de Ingeniería Industrial y Energías Renovables (Nuevas fuentes de energía alternativas).

Información Personal

Rafael A. Prieto M. 

Abogado.

+58 414 2923279 (WhatsApp)

rafael.prieto@hotmail.com

Caracas, Venezuela.

Casado

1 varón, 6 años.

Aptitudes principales

- Negociación
- Desarrollo de Operaciones
- Planificación Estratégica
- Comunicación
- Gestión Empresarial
- Open Country
- Integración Multicultural
- Contratos Comerciales, Alianzas y Acuerdos Internacionales.

Experiencia

Senior Business Development Manager

EDA CHILE – Eléctricas de América Chile. • Jornada completa. Ago. 2023 – ago. 2024

• 1 año. Región Metropolitana de Santiago, Chile • Caracas, Venezuela • En remoto

En esta posición, tuve la responsabilidad del Open Country en Venezuela, ejercí la representación legal de EDA, y tuve la responsabilidad de planificar, dirigir y coordinar el funcionamiento general de la empresa. Asumiendo su gestión integral, asegurando el cumplimiento de los objetivos y el desarrollo de la estrategia, estructurándola, y dándole crecimiento y empoderamiento en corto y mediano plazo. Llevando el control de los presupuestos, de las compras, colaborando con el departamento financiero para alcanzar los objetivos económicos de la empresa, manteniendo estrecha relación y de manera directa con asesores externos. Establezco relaciones de cooperación con las Cámaras de Comercio e Industrias, instituciones públicas y privadas, clientes y proveedores como ABB, Hitachi, Siemens, GE y la china NR, entre otros. Con 12 ingenieros bajo mi cargo entre electrónicos, mecatrónicos y eléctricos para el desarrollo de diagramas de arquitecturas con la finalidad de atender los requerimientos de los clientes en la configuración e integración de equipos de protección, automatización y control en subestaciones de alta tensión, para clientes en LATAM y primordialmente en Chile.

Director Gerente de Negocios Internacionales

Seransi Group • Jornada completa. Nov. 2020 – actualidad • 3 años 11 meses.

Ciudad de Panamá, Panamá • Caracas, Venezuela • En remoto

En esta posición, ejercí la representación legal de Seransi Group, y tengo la responsabilidad de planificar, dirigir y coordinar el funcionamiento general de la empresa. Asumiendo su gestión integral, asegurando el cumplimiento de los objetivos y el desarrollo de la estrategia, estructurándola, transformándola y dándole crecimiento y empoderamiento en corto y mediano plazo. Llevo el control de los presupuestos, de las compras, colaborando con el departamento financiero para alcanzar los objetivos económicos de la empresa, manteniendo estrecha relación y de manera directa con asesores externos, entidades financieras y nuestros bancos internacionales quienes nos asesoran en materia bancaria. Establezco relaciones de cooperación con otras compañías, socios y terceros. Así como también el relacionamiento con las Cámaras de Comercio e Industrias, instituciones públicas y privadas, clientes y proveedores.



Habilidades y competencias

Personales

- Evaluación
- Sistematización
- Autonomía
- Responsabilidad
- Conciencia de calidad

Organizativas

- Coordinación
- Delegación
- Planificación
- Manejo de personas
- Sistematización
- Automatización

Sociales

- Comunicación
- Integración
- Relacionamiento público
- Relacionamiento intergubernamental
- Relacionamiento empresarial y gremial.
- Trabajo en equipo
- Integración multicultural
- Acompañamiento
- Asesoría
- Consultoría
- Negociación
- Resolución de conflictos



Sistemas, Programas & Software

- Ambiente Windows + Outlook
- Microsoft Office (Word, Excel, Power Point, Visio, PM, etc.)
- Ambiente Google, Gmail. +Apps.
- Android + Apps
- Canva
- Social Networks (Linkedin, Instagram, Tik Tok, Facebook, X, YouTube,

Director Gerente Comercial

Constructora Seransi • Jornada completa.

Oct. 2013 – may. 2021 • 7 años 8 meses. Caracas, Venezuela.

Me encargué de la expansión del negocio de la constructora, mediante el desarrollo empresarial en una variedad de sectores y entornos de trabajo complicados debido a la geo-política regional, construyendo relaciones y desarrollando redes, en un entorno de trabajo de ritmo rápido y de múltiples frentes donde se espera que cada colaborador individual impulse los proyectos mientras trabajamos en colaboración para lograr objetivos compartidos. Enfocándome en identificar nuevas oportunidades, desarrollando estrategias de proyección adecuadas, gestionando todos los aspectos del negocio desde la administración de contratos, la ingeniería, proyección y construcción, logística, distribución, finanzas, recursos humanos, etc. En materia de proyección y compras, redacte, estructure, implemente, negocie y administre diversos tipos de contratos (de compra-venta, arrendamiento financiero, confidencialidad, servicios, etc.), búsquedas e identificación de proveedores nacionales e internacionales, establecimiento de equipos inter-funcionales, para la gestión transparente de compras y abastecimiento integrado por el requisitor, comex, compras, finanzas y jurídico, entre otros, relacionamiento entre operaciones, planeación y logística, supply chain, proyectos y transporte, aduana, finanzas, y cámaras de comercio.

Abogado de Asuntos Públicos & Procedimientos Laborales

CANTV – Compañía Anónima Nacional Teléfonos de Venezuela. Jornada completa.

Oct. 2013 – may. 2021 • 7 años 8 meses. Caracas, Venezuela.

Como parte del equipo de asesoría jurídica manejé las relaciones entre la empresa y los trabajadores, participé en la redacción, negociación y discusión del Contrato Colectivo de Trabajo con los sindicatos, trabajé con el equipo de cultura organizacional en programas para aumentar la prevención y solución alternativa de conflictos laborales y de diálogo social por medio de la conciliación y mediación. Redacté contratos de trabajo, lleve procedimientos laborales por ante las autoridades del trabajo, así como las relaciones entre los mismos, en asuntos públicos participe en la elaboración de contratos entre la organización y las empresas públicas del Estado. Organicé con el apoyo de la Vicepresidencia de Gestión Humana, obras sociales en beneficio de la organización educativa para niños sordos “Oír es un derecho”.

Abogado Corporativo de Asuntos Públicos & Asesoría Jurídica.

Tetra Pak. Jornada completa. Mar. 2007 – mar. 2010 • 3 años 1 meses. Caracas, Venezuela.

Impulsé la implementación de la estrategia de Asuntos Públicos y Jurídicos de Tetra Pak en la región Andina gestionando una cartera de cuestiones políticas relevantes relacionadas con las comunidades y el medio ambiente (envases, residuos, plásticos de un solo uso), la sostenibilidad, las políticas alimentarias y de salud del consumidor, así como el desarrollo económico. Construí y gestioné relaciones con los responsables de formular políticas, los funcionarios y agencias gubernamentales y sus principales influyentes que representan a las empresas y la sociedad civil. Representé a Tetra Pak en asociaciones industriales y plataformas de partes interesadas, en organismos públicos y privados. Lidere el desarrollo y ejecución de iniciativas de promoción y asuntos públicos para apoyar el negocio de Tetra Pak. Asesoré, apoye y colabore estrechamente con el equipo de mercadeo, finanzas, recursos humanos, logística, comercial y presidencia en todos los asuntos de legales, jurídicos y de contratación. Monitoreé proactivamente los desarrollos normativos nacionales y estatales, las tendencias emergentes y otros problemas políticos o públicos con posibles impactos comerciales; propuse estrategias de respuesta; aseguré que se gestionaran los riesgos y se evaluaren las oportunidades. Desarrolle y lidere la implementación de programas de promoción y asuntos públicos, construí y gestione relaciones con el entorno político. Construí y gestioné relaciones con las partes interesadas, clave en las políticas, así como coaliciones con competidores / industria, ONG y otras personas influyentes, y asegurare la representación de Tetra Pak en asociaciones y redes claves y cámaras de la industria. Optimicé el trabajo de los abogados externos. Negocié las condiciones de los contratos comerciales con los clientes de la empresa. Presenté el diseño para crear un programa de responsabilidad social empresarial llamado “Fundación Tetra Pak”.

Coordinador de Operaciones Canal No Tradicional.

Eastman Kodak Company. Jornada completa. Oct. 1997 – ene. 2000 • 2 años 4 meses. Caracas, Venezuela.

KODAK / DANKA (Grupo Kodak): Planifiqué las actividades y estrategias de comercialización y ventas de productos, estableciendo esquemas de acción para todos los equipos de ventas, la clave de mi trabajo fue consolidar el negocio en nuevos canales de ventas, manejé cuentas



Lenguajes

- Español, Competencia Nativa
- Inglés, Competencia A2, En progreso.

claves de la empresa de forma directa e integral, entre las cuales administré y supervisé el outsourcing para el Banco Central de Venezuela, controlando las funciones del proceso operativo, logrando aumentar la productividad en funciones administrativas y la reducción de los costos, en el servicio técnico preventivo y correctivo, identificando y generando oportunidades de nuevos negocios en los clientes y en el mercado, logrando fidelizarlos.



Hobbies

- Pesca de rio.
- Golf
- Artes Marciales (Krav Maga, Karate)
- Futbol
- Tenis, ping pong, padel.
- Cocina en casa, parrilladas.
- Cine, teatro.

Voluntariado

Fundarlet

Entender la responsabilidad social individual que cada uno tenemos para con aquellos que atraviesan momentos indescriptiblemente críticos e inesperados, que se encuentran en la tranquilidad del desesperado, solo aguardando de alguien que pueda aportar un grano de mostaza para ayudar a otro, lo defino como humanidad... y lo acompaña de esperanza que no es más que no es más que lo que uno espera del futuro.

Fundación para la ayuda Psicológica, Humanitaria, Sanitaria y Medica para aquellas personas y sus familiares que padecen de la terrible enfermedad del Cáncer.

Educación

Ingeniero • Ingeniería Industrial

Washington Christian University. Oct. 2021 – ene. 2023 • Florida, EEUU. En remoto. En progreso (7mo. Semestre).

Andragogo • Componente Docente Universitario

Universidad Santa María. 2014 – 2015 • Caracas, Venezuela

Especialista en Comercio Internacional • Master of Arts (M.A.),

Comercio Internacional, Derecho Marítimo.

Universidad Experimental Marítima del Caribe. 2012 – 2014 • Caracas, Venezuela. En tesis de grado.

Abogado • Derecho, Leyes

Universidad Santa María. 2003 – 2008 • Caracas, Venezuela

Programas, cursos y certificaciones

- Successful Negotiation: Essential Strategies and Skills. / Universidad de Michigan.
- Gestión de Proyectos / Edutin Academy USA.
- CRM / Edutin Academy USA.
- Logística / Edutin Academy USA.
- Introducción a la Economía / Fundación Carlos Slim
- Cultura Económica Introducción / Fundación Carlos Slim
- Cultura Económica II Inflación / Fundación Carlos Slim
- Comercio Electrónico / Google Active
- Cállese y venda / Danka
- Cara a cara, habilidades del vendedor/ Danka
- Imagen y calidad de atención / Kodak
- Negociación Colectiva y del Trabajo / PGR
- Programa de acompañamiento de Agente de Cambio / CANTV
- Seminario gtd Dominando el flujo de trabajo. Productividad sin estrés (Intellectum)
- Inglés Competencia Básica / Wall Street English