

## NABIB M. GARCÍA HIRSH



Calle Vía Láctea 136 Casa 7. Surco. Lima, Perú  
Teléfonos: +51 955800565 +511 4364781  
E-mail: [nabib26@gmail.com](mailto:nabib26@gmail.com)

---

Administrador de Empresas, Entrepreneur & Business Developer con más de 10 años de experiencia en áreas comerciales, demanda, planeamiento, marketing y ventas en diferentes sectores: Telecomunicaciones, venta directa, retail, servicios, consultoría e industrial. Apasionado por las cosas simples y que te hagan pensar fuera de la caja.

### Estudios

---

#### **CENTRUM Católica Business School**

EdEx Marketing Digital & Ecommerce Jun 19 – Jul 19

#### **Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas - UPC**

EEG – Efectividad de la Gestión Comercial Jul 17 – Ago 17

#### **Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas - UPC**

EEG – Lanzamiento de Nuevos Productos Jul 16 – Ago 16

#### **Ecole Klesse Montpellier Francia**

Curso en el ámbito francés B1 – B2 de Marketing y Ventas Oct. 11 – Nov 12

#### **ESAN Lima- Perú**

Diplomado Internacional en Dirección y Gestión de Ventas Abril 11–Jul 11

#### **Universidad de Lima**

Administración de Empresas 2010-0

#### **Colegio “Sagrados Corazones Recoleta” 1990-2000**

### Experiencia Laboral

---

#### **GAHIR S.A.C. – Proyecto Textil/Gerente Comercial**

Feb17 –

Gahir S.A.C. Start-Up de Servicios en el cual brinda soluciones en comunicación material POP y todo tipo de servicio en la mejora interna y/o externa de clientes a diferentes empresas tanto privadas como estatales. Función principal conseguir clientes y buscar licitaciones de compra directa, además de velar por el óptimo proceso de entrega

planeando la logística con proveedores hasta llegar al cliente final. Negociación con proveedores, análisis de costos y estudio de mercado a nivel precios, además de velar por la excelencia en el servicio en cada proceso.

### **Grupo Klaus Brass – KAM Export**

Ago 16 – Ene 17

Búsqueda permanente de clientes y negocios, además de planificar y ejecutar visitas a clientes en el extranjero. Elaborar cotizaciones, manejo de la base de datos y gestionar precios, estrategias según el mercado para generar el volumen de ventas. También verificar paso a paso el proceso logístico de exportación. Gestionar y coordinar resolución de problemas para la efectiva satisfacción del cliente. Dictar cursos de capacitación a clientes y distribuidores de cada país.

### **VA Company Panamá – Gerente Comercial**

Oct 14 – Mar 16

Logros.- Abrir el negocio en Panamá haciendo crecer la red de vendedoras o personal shoppers a 600 personas en menos de un año generando ventas por US\$500,000.00

Principal función “Crear problemas para luego solucionarlos”

Planificar, organizar las acciones y tareas del equipo comercial alineándolos a las políticas, objetivos y metas planteadas por el directorio.

Supervisar las tareas que realizan día a día los Networkers y Personal Shoppers.

Escuchar y gestionar soluciones para los Networkers, Personal Shoppers, clientes y consumidores. Velando por la satisfacción de estos y por la calidad del producto.

Categorización de las políticas y objetivos de la organización.

Fijación de precios y de definir la política de descuentos y bonificaciones.

Desarrollo de estrategias de marca.

Generar y accionar estrategias para el incremento de ventas y de fuerza de ventas.

Gestionar la cobranza y evolución de esta.

Capacitar, entrenar y transmitir experiencia a la fuerza de ventas.

Gestionar y supervisar el proceso de entrega de mercadería a cada Networker y Personal Shopper.

### **INMARKAP Panamá – Web Opportunities**

Oct 13 – Oct 14

Jefe de Estrategias Digitales y Coordinación de proyectos; Desarrollo de marca, aumento de tráfico en el sitio web y redes sociales. Desarrollo de estrategias de marca y sistemas de estadística. Consultoría estratégica, incluye plan de negocios y desarrollo de estrategias. Asesoría de nuevas empresas en la educación corporativa y en estructuras empresariales. Generar nuevos tratos de desarrollo para empresas Asesorar empresas en la utilización de marketing digital brindándole apoyo en el mejor uso de estas redes. Crear estrategias de comunicación por redes sociales

para generar mayor fans o seguidores de la empresa o producto. Trabajo en conjunto con relacionistas públicos de los clientes. Generar reportes desde la herramienta BrandMetric. Investigación de lo que se está hablando en las redes sociales para marcar tendencias en futuras comunicaciones. Coordinar con los community manager y diseñador gráfico las diferentes comunicaciones a postear.

**DEC Cosmetiques Belcorp S.A. Panamá**

Jul 12 – Sept 13

Coordinador Regional Demand Forecaster - Planeamiento Comercial

F&H; Análisis, valoración de la estrategia comercial y estimación de la demanda de los mercados de México, Guatemala y Salvador en la categoría Ropa, Complementos de vestir y Hogar para las marcas Esika, Cyzone y L´Bel. Investigación de los diferentes factores que pueden afectar la demanda de los productos F&H (competencia, tendencia, etc.) Análisis de comparables y estrategias para cada producto para su mejor aceptación al público. Coordinar cierre y cuadro macro de los países del cluster (Ecuador, Bolivia, Chile, Panamá, Costa Rica, México, Guatemala, Salvador, Santo Domingo, Puerto Rico y Venezuela) con cada analista. Coordinación con las áreas de compras y planeamiento comercial las diferentes estrategias y cronogramas de compras y así decantarla al equipo. Análisis, propuesta de mejoras y soluciones a los diferentes productos después de cierre de campaña. Generar proyectos e iniciativas para mejora continua y liderar un equipo para su desarrollo profesional.

**DEC Cosmetiques Belcorp S.A. Panamá**

Mar 12 – Jul 12

Analista de Pronósticos de la Demanda; Análisis y estimación de la demanda de los mercados de Perú y Argentina en la categoría Bijouterie para las marcas Esika, Cyzone y Finart(L´Bel. Investigación de los diferentes factores que pueden afectar la demanda de los productos Bijouterie (competencia, tendencia, etc.) Análisis de comparables y estrategias para cada producto para su mejor aceptación al público.

**Belcorp Corp. Perú S.A.**

May 11 – Mar 12

Asistente de Pronósticos de la Demanda; Análisis y estimación de la demanda de los mercados de Perú y Argentina en la categoría Bijouterie para las marcas Esika, Cyzone y Finart(L´Bel. Investigación de los diferentes factores que pueden afectar la demanda de los productos Bijouterie (competencia, tendencia, etc.) Análisis de comparables y estrategias para cada producto para su mejor aceptación al público.

**Rosen Peru S.A.**

Jul 10 – May 11

Key Account manager; análisis de ventas en el transcurso de las campañas. Apoyo en la elaboración de estrategias de venta, marketing y precios. Análisis de precios, descuentos y márgenes.

Coordinación con los vendedores por temas de comunicación de promociones, los descuentos puntuales. También brindarles apoyo y/o ayuda con tema clientes.

Mantener en orden y actualizados los documentos de cada tienda (permisos de defensa civil, municipales, etc.)

Administrador del e-commerce Rosen e-store.

### **Productos Avon S.A.**

Feb 09 – Jul 10

Asistente de tendencias; proyección de tendencias de los productos de moda, joyería y hogar. Proyección de órdenes totales por campaña y seguimiento de las diferentes tendencias elaboradas por el área.

Elaboración, llenado y seguimiento de reportes para el área de marketing, Estimados y tendencias.

Capacitación a consejeras de ventas y apoyo las gerentes zonales en conferencias.

Coordinación con shipping en la entrega de folletos y regalos a los diferentes puntos de lima y provincia.

## **Habilidades**

---

### **Idiomas**

Español  
Inglés  
Francés

### **Paquete Microsoft**

Nivel Avanzado

## **Hobbies, Actividades y Deportes**

---

Triatleta con gran pasión por el nado en aguas abiertas, lectura, viajes e interés por el descubrimiento cultural.

Próxima meta terminar una competencia Ironman de triatlón.