

JAVIER DARIO MORENO MORALES

Resumen Ejecutivo

PRINCIPALES ESTUDIOS

Universidad Pontificia Bolivariana Medellín

- Ingeniero Mecánico.

Universidad EAFIT Medellín

- Especialista en Sistemas de Información gerencial

INALDE Medellín

- Diplomado en Mercadeo

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES Medellín

- Programa de Alta Gerencia

EXPERIENCIA

1983 - 2006 FIBRATORE Ltda Medellín.

Gerente Técnico-Comercial

- *Liderar el área de ventas de equipos industriales en Poliéster Reforzado con Fibra de vidrio (PRFV).*
- *Desarrollo de productos en PRFV.*

2006-2011 O-TEK INTERNACIONAL S.A. Medellín

Gerente Comercial (4 años)

- *Gerencia y venta estratégica de tubería en GRP para aplicaciones de infraestructura en América Central, Caribe y Grupo Andino.*

Gerente Regional de Business Development y Business Inteligence (1 año)

- *Desarrollo de negocios en productos y servicios en la cadena del agua.*

2011-2013 FIBRATORE S.A. Medellin

Gerente de Planeación

- *Soporte y Desarrollo de la estrategia para llegar a la MEGA.*

2013 – SOLUCIONES INNOVADORAS EN INGENIERIA Medellín

Gerente propietario.

- *Equipos plásticos y poliméricos con Ingeniería, UNICA compañía en América del Sur con una máquina vertical de Enrollamiento de filamentos de fibra para fabricar tanque de gran volumen.*

REFERENCIAS

Diego Jaramillo
Gerente General-
TEPSA S.A.
Tel: (574) 281 05 99

Alvaro Posada
Gerencia de Plásticos, Estirenicos y Técnicos G-KTF/NN BCN
Business Center North (Colombia-Ecuador-Venezuela)
BASF QUIMICA
Cel. 57- 3167404060
Tel. 574- 2323102

Margarita Gómez
Gerente de soporte técnico pinturas
Pintuco S.A
Tel: 384 84 84

Currículo Detallado

PERFIL PERSONAL

De formación técnica, desde las gerencias comerciales en las que he trabajado, he desarrollado mi vida profesional en el campo de desarrollo de productos y su comercialización, así como en la consolidación de negocios complementarios como estrategia de expansión, dirigiendo equipos de trabajo multidisciplinarios. Son mis competencias fundamentales el trabajo en equipo, construcción y mantenimiento de relaciones, trabajo por procesos, dirección de equipos, empatía, identificación con la organización, negociación, pensamiento analítico y orientación a resultados.

LOGROS GENERALES

- Manejo y liderazgo en la dirección de equipos comerciales de productos en PRFV de uso industrial, aportando al crecimiento sostenible de Fibratore LTDA durante 22 años.
 - Desarrollo de productos Innovadores y con tecnologías propias, adecuadas a los mercados de países en vías de desarrollo.
 - Ejecución de los primeros proyectos con tanques en vidrio fusionado al acero fabricados por ESPC de Dekalb USA para las Empresas Publicas de Medellín
 - Desarrollo de competencias técnicas para ser identificado como referente de ingeniería en el campo de los materiales compuestos.
 - Reconocimientos Internacionales por parte de DOW Química USA como la aplicación más novedosa de Ingeniería, en el proyecto de Chimenea para efluente de gases para la planta de Nubiola en Rumania.
 - Reconocimiento en la Feria FEIPLAR en Sao Paulo, durante dos años, a los proyectos innovadores en el sector de los compuestos, con los productos lavadores de Cloro y Postes en PRFV.
 - Reconocimiento por la Sociedad Antioqueña de Ingenieros, como ingeniero destacado en la construcción de la planta de Aguas Residuales de San Fernando de Empresas Publicas de Medellín.
-
-

- Desarrollo y certificación de productos en PRFV como Postes y Tanques de doble contenimiento para estaciones de combustible de alta proyección comercial en Colombia y la región.
- Lidere el proyecto de instalación de un sistema de refrigeración del ciclo combinado de una central térmica en Maracaibo Venezuela, que incluya el reto de instalación de tubería dentro del lago Maracaibo, donde me desempeñe como Director.
- Durante tres años consecutivos lidere el equipo comercial de venta de tuberías marca Flowtite en GRP de OTEK Internacional, superando el cumplimiento de metas y un consolidado en los tres años cercano a los 100 millones de Dólares, en las Zonas Andinas, Caribe y centroamericanas.
- Capacitación y acompañamiento del equipo comercial en técnicas de negociación, vigilancia competitiva y construcción de Triadas Competitivas, Análisis DOFA, elaboración de Mapas Estratégicos y BSC para el área bajo mi dirección.
- Desarrollo de alianzas estratégicas con compañías del sector y productoras de equipos complementarios a las tuberías de conducción para el sector del agua.
- Creador de SOLUCIONES INNOVADORAS EN INGENIERIA SAS – SOLING para la fabricación de tanques de gran volumen en fibra de vidrio, y portafolio de equipos complementarios.

COMPETENCIAS

- Compromiso y lealtad con mi empleador y con el equipo de trabajo al que pertenezco.
 - Liderazgo que me permite orientar con motivación equipos de trabajo hacia el logro de los objetivos.
 - Sentido y capacidad de negociación que me ayudan a “vender” y cerrar tratos en un ambiente gana-gana.
 - Alta adaptabilidad al cambio.
 - Capacidad de relacionamiento que facilitan una adecuada integración a diferentes equipos de trabajo.
 - Visión gerencial y sistémica de la labor que permiten una gestión eficiente y orientada hacia los logros.
 - Aplicación de los conocimientos que poseo en la organización para la que trabajo a fin de brindar una labor de valor agregado.
-

JAVIER DARIO MORENO MORALES

- Permanente inquietud por nuevas tecnologías y actualización permanente que facilitan la innovación en mi labor.

ESTUDIOS

Estudios universitarios

Ingeniero Mecánico
Matrícula Nro. AN 5830-230
Universidad Pontificia Bolivariana 1983.

Especialista en sistema de información gerencial
Universidad Eafit 1992

Diplomados

Programa avanzado en dirección de Marketing – PAM
Inalde 2006.

Programa de alta Gerencia – Universidad de los Andes

IDIOMAS

Inglés
lectura y conversación medio a superior.

Portugués:
lectura, conversación y escritura, medio a superior.



JAVIER DARIO MORENO MORALES
