

Dr. Manuel R. Tejeda, Ph.D.; www.ManuelTejeda.com drmanueltejeda@gmail.com

Consultor de Negocios y Mercadólogo con un excelente dominio del Mercado Hispano en EEUU y Latinoamérica. Experto en conducir Equipos de Alto Rendimiento.

Doctor en Administración de Empresas (1988 - *Summa Cum Laude*); **Master en Filosofía** (1985); **Licenciado en Sociología** (1984 - con honores); **Más de 100 Cursos** relacionados con Marketing & Investigación, Ventas, Publicidad, Finanzas, etc. en varias Universidades y Centros de Entrenamiento para ejecutivos en diferentes países.

Domina el **Español & Inglés & Ruso**. El **Italiano, Francés & Portugués** - básico. Ha participado en Ferias y Exposiciones Internacionales y conducido negociaciones en Alemania, España, Inglaterra, Italia, Canadá, Francia, Suiza, Holanda, México, Argentina, Brasil y otros 20 países.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2016 – NEO CITIZENS GROUP – USA – DIRECTOR - Gestión e implementación de varios proyectos de Marketing Online y proyectos en Internet relacionados con el mercado hispano. Emprendimiento social.

SMART PROJECTS DEVELOPMENT CORP – Miami, Fl. (2008-2016) – CONSULTOR SENIOR, PARTNER: Experiencias recientes en Modelación y Reingeniería empresarial, Planeación Estratégica, Diseño Web, Optimización para Motores de Búsqueda (SEO) y Mercadeo en Internet. Desarrolló una Metodología Integral para **Aplicaciones Rápidas de Desarrollo** en pequeños y medianos negocios, o sea, si usted abre un nuevo negocio, Manuel puede colaborarle en mercaderarlo y posicionarlo rápidamente en Internet y el mundo físico.

PLURINTELLIGENCE GROUP (Plurimarketing + Pluritech). – México, D.F. **(2004-2007)** Grupo de 6 Compañías de Publicidad, Investigación de Mercados y TI – **VICEPRESIDENTE CORPORATIVO DE MKT & VENTAS;** y **DIRECTOR GENERAL de Plurimarketing** (3 Compañías): Logró y dirigió importantes alianzas que incidieron en el éxito y crecimiento del grupo valorado en más de \$50 millones USD. Logró cuentas muy relevantes como: Procter & Gamble, Unilever, Kellogg, City Bank, Avon, Fuller, Cadbury Adams, Michelin, etc. Desarrolló y lanzó nuevos productos dirigidos a los gerentes de marca (incremento del 37% sobre las ganancias proyectadas).

DEL PARQUE REAL ESTATE. – México, D.F. **(2002-2004)** Compañía Desarrolladora y Comercializadora de Bienes Raíces – **DIRECTOR COMERCIAL:** Del Parque se convirtió en uno de los más importantes desarrolladores inmobiliarios de México. Manuel formó un exitoso equipo de ventas y llevó la satisfacción de los clientes de 4.1 a 4.7 en una escala de 5 en 2 años. Aceleró el crecimiento implementando estrategias originales de marketing y ventas.

BARTERTRUST. - Mexico, D.F. **(2000-2002)** La compañía líder a nivel mundial en intercambios, con una red de más de 3,000 afiliados – **DIRECTOR DE LA DIVISIÓN DE HOTELERÍA** (hoteles, restaurantes, agencias de viajes y aerolíneas): Investigó el mercado a profundidad para hacer llegar los productos de la compañía a los altos ejecutivos encargados de tomar decisiones en las empresas target. Suministró asesoría a hoteles y restaurantes. La División de Hotelería se convirtió en la más rentable de toda la compañía.

HORIZONTES HOTELES. - La Habana, Cuba **(1994-1999)** 51 hoteles (inversores cubanos y extranjeros) – **DIRECTOR CORPORATIVO DE MKT Y VENTAS:** Administró un presupuesto de 100 millones de dólares y logró incrementar las ganancias brutas en más de un 100% después de 2 años, gracias a la ejecución exitosa del Plan de Marketing y Ventas y de Campañas Publicitarias en más de 20 países. Implementó numerosos programas de desarrollo con capitales de Europa y Canadá. Comenzó como **DIRECTOR GENERAL** de la División Varadero, misma que acumulaba 3 millones USD de pérdida neta cuando Manuel asumió como **CEO** y 18 meses después, gracias a un excelente trabajo de Equipo, mostraba más de 10 millones USD de ganancias netas.