0.0

Comentarios (0)

Manuel Fernando Miranda Bravo

Lima, Perú

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: Perú

Nacionalidad: Perú

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Negocios - Equipos - Ventas -.

Descripción del perfil

Actualmente me desempeño como Gerente Comercial en Abarrotes Comestibles en Supermercados Peruanos SA lider en el canal moderno en Perú. Mi trayectoria en el Retail me ha permitido participar en diferentes areas con los proveedores, lanzamiento de productos, lineamiento de negocios, conocimiento del mercado, negociación, manejo de equips, busqueda de perfiles profesionales entre otros. Estudie un Master en Marketing y Dirección Comercial en la UPC y en la EOI de España, titulado en Economía en la Univ. San Martin de Porres, estudios afines en Marketing, Negocios, etc. en IESE de Nueva York, University Extension School En la Harvard University, Esan, Universidad de Chile, Saint Joseph's . Trabaje en Comercial y Operaciones en Supermercados Santa Isabel de Chile, Disco de Argentina, Royal Ahold de Holanda. He dictado algunas conferencias, cursos, testimonio en CADE 2013, etc.

Conferencias, Cursos o Talleres

El motor de la Innovación en el Retail peruano

De 1 Hora a 2 Horas

Se realizo en la ciudad de Trujillo Perú en la CITE CITE Agroalimentaria Chavimochic

Hacia donde vamos en el Retail.

De 1 Hora a 2 Horas

III Congreso de Gestión y Negocios organizado por la UTP en Lima

Desayuno empresarial Negocios en America Latina China y el Caribe.

De 1 Hora a 2 Horas

Camara de Comercio del Pacifico.

Lanzamiento de ConnectAmericas.com

De 1 Hora a 2 Horas

Organizado por la Camara de Comercio de Lima auspiciado por el BID, Google, Dhl y Alibaba.

Experiencias

Gerente Comercial Abarrotes Comestibles

Supermercados Peruanos SA

2010 - Actual

Jefe de Producto

Supermercados Peruanos SA

1995 - 2010

Gerente de Tienda

Santa Isabel SA

1993 - 1995

Gerente Zonal

Scala SA

1986 - 1993

Estudios

Certificado Programa Changing Organizations Through Innovation & Leadership

Universidad de Piura - IESE NY

2019

Pensamiento Sistémico, Critico y Estratégico para Toma de decisiones Gerenciales.

ESAN

2019

Metodología Agile: SCRUM

ESAN

2019

Participación en el Programa en Retail Management. Del 7 de junio al 15 de setiembre 2017

GS1 – Universidad de Chile.

2018

Workshop Internacional Indicadores de Gestion – Métricas Claves para Medir el éxito.

GS1 – Universidad de Chile

2017

Workshop Internacional Category Management. GS1 – Universidad de Chile.

GS1 – Universidad de Chile.

2017

Asamblea Anual del Gremio Retail Perspectivas económicas y desarrollo financiero del sector comercio en el Peru.

Cámara de Comercio de Lima

2017

Food Retail and Category Management

Saint Joseph's University – USA

2015

2015 Liderazgo y Gestion de Personas.

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas UPC

2015

Curso Finanzas para no Financieros.

3M PERU SA

2015

Convención & Expo-Retail 2014

PERU-RETAIL

2015

Perspectivas Económicas y Financieras 2015-2016 ¿Qué se nos viene?

ESAN

2014

Egresado del Programa de Dirección General

PAD en la Universidad de Piura

2013

International Business Program: Thinking Globally

IESE Business School – University Navarra NY - USA

2013

7mo ENQENTRO DE CONSUMO MASIVO

ESAN

2012

Marketing Comunitario: Nueva Visión y Perspectiva De abordar el Marketing en el Peru.

ESAN

2012

9°Congreso Internacional de Retail.

SEMINARIUM

2012

Estrategias para crecer con rentabilidad.

SEMINARIUM

2011

Empleabilidad y MK personal

AMCHAM

2011

8vo. CONGRESO INTERNACIONAL DE RETAIL 2011-04-15

SEMINARIUM – ACCEP Lima

2011

Programa de Desarrollo Gerencial

Universidad de Capacitación Interbank

2010

CURSO GERENCIA DE RETAIL.

UPC

2009

II Encuentro Internacional de Negocios

ABRAS – SAO APULO – BRASIL

2008

FORO ANUAL DE MARKETING Comité de Marketing de la Cámara de Comercio Americana del Perú. AMCHAM - PERU

AMCHAM - PERU

2008

Curso sobre Coaching.

INTERBANK

2008

Conferencia “Ultimas tendencias del mercado de consumo en el Perú”

ESAN

2007

Taller de Negociación Cambridge International Consulting.

AMCHAM-PERU

2007

Conferencia “Manteniendo la Rentabilidad cuando los Precios se Desploman.

ESAN

2006

Seminario Intensivo de 5 días en Marca Global, CRM, Marketing Estratégico, Economía Global y Finanzas Internacional. HARVARD UNIVERSITY EXTENSIÓN SCHOOL BOSTON - USA

HARVARD UNIVERSITY EXTENSIÓN SCHOOL BOSTON - USA

2004

Taller de Liderazgo “Dialogo Apreciativo” y “Pro actividad” ESCUELA DE POST GRADO EN DIRECCIÓN DE NEGOCIOS DE LA UPC

UPC

2004

Master Executive en Dirección de Marketing y Gestión Comercial UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS - UPC ESCUELA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL

ESCUELA DE NEGOCIOS – EOI ESPAÑA

2004

UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS-UPC Diplomado de Especialización Gerencial (DEG) en Dirección De Marketing y Gestión Comercial

UNIVERSIDAD DE PIURA

2004

UNITED STATE DEPARTMENT OF AGRICULTURE Cochran Fellowship Program Training in Food Retail Systems. NEW YORK – USA

Cochran Fellowship Program

2003

CORNELL UNIVERSITY (The New York State College of Agriculture and Life Sciences, International Programs) “Food Industry Management”. NEW YORK – USA

CORNELL UNIVERSITY (The New York State College of Agriculture and Life Sciences, International Programs)

2003

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN PARA GRADUADOS (ESAN) Gerencia de Compras y Abastecimientos (PEE)

ESAN

2000

SUPERMERCADOS SANTA ISABEL “Estilos de Comunicación y Participación en la Empresa”

SUPERMERCADOS SANTA ISABEL

2000

Clorox Latinamerican West Santiago de Chile “Principios de Negociación”

Clorox Latinamerican West

1997

UNIVERSIDAD DE PIURA Programa de Dirección Comercial (PAD)

UNIVERSIDAD DE PIURA

1996

MARINA DE GUERRA DEL PERÚ Orientación y Formación Militar y Logística Naval

MARINA DE GUERRA DEL PERÚ

1980

Economía. Titulado mayo 1992

UNIVERSIDAD SAN MARTÍN DE PORRES

1979

Artículos

Comparto articulos de interes que veo en internet

Los pueden ver todos en mi perfil en Linked in

El producto nunca es definitivo

Publicado en Linked in Todos los productos se van transformando segun el consumidor.

El retail ganando relevancia.

Saludo de navidad con mensaje para fomentar la sostenibilidad

Self checkout

Como la tecnología nos viene ayudando al cambio en el retail

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/manuel-fernando