

Matriz Hojas de Vida miembros de Alta Gerencia:

CONSOLIDADO HOJAS DE VIDA ALTA GERENCIA 2025				
Nombre	Juan Fernando Gómez J	Jaime Alejandro Gómez O	Juan Camilo Posada	Juan Esteban Villa E
Cargo Actual	Presidente	Gerente de Planeación y Desarrollo	Gerente de Operaciones	Gerente Comercial
Principales Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Alinear la estrategia corporativa de la compañía a las particularidades del entorno interno y externo • Direccionar el óptimo manejo de los recursos para el logro de los resultados • Proyectar nacional e internacionalmente a la compañía • Promover acciones que apunten al sostenimiento de la cultura organizacional 	<ul style="list-style-type: none"> • Liderar el proceso de diseño, construcción e implementación del Plan Estratégico 2022-2026. • Liderar los proyectos estratégicos de la Compañía, por medio de la creación e implementación del portafolio de proyectos y los programas de Desarrollos de Productos, Transformación Digital, Sostenibilidad y Nuevos Modelos de Negocio. • Liderar los procesos de implementación de alianzas estratégicas con otras Compañías • Gestionar los procesos de las áreas de la Gerencia de Planeación y Desarrollo : Innovación & Proyectos, Tecnología de Información, Procesos; Inteligencia de Negocios, Sostenibilidad y Financiera. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mantener el equipo de operaciones cohesionado y coordinado hacia el logro de objetivos. • Mantener una coordinación fluida con el área comercial para cumplir compromisos con los clientes. • Mantener la eficiencia de la planta, buscando el mejoramiento continuo de los procesos. • Buscar la materialización y ejecución de las decisiones de la mesa de presidencia y de la Junta, a toda la cadena productiva. 	<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar la estrategia comercial para los diferentes clientes y canales en mercados nacionales e internacionales. • Desarrollar las estrategias de motivación e incentivos para la fuerza de ventas interna y externa. • Definir las estrategias de producto por categoría y posicionamiento de la marca. • Acompañar los procesos de negociación con clientes nacionales e internacionales. • Buscar nuevas oportunidades comerciales en términos de productos, canales y clientes. • Definir las estrategias de relacionamiento con los clientes. • Definir la estrategia integral de mercadeo
Experiencia Profesional	Presidente - Industrias Estra Vicepresidente comercial - Grupo Crystal Gerente de Ventas - Productos Alimenticios Doria Gerente Nacional de Ventas - Casa Luker S.A. Gerente General - Condimentos el Rey S.A."	Gerente de Planeación y Desarrollo - Industrias Estra Gerente de Cadena de Abastecimiento - Industrias Estra Director de Logística -Industrias Estra Jefe del Dpto de Aseguramiento de la Calidad -Industrias Estra Asistente del Dpto de Aseguramiento de la Calidad - Industrias Estra	Gerente de Operaciones - Industrias Estra Director de Manufactura - Industrias Estra Jefe de Mantenimiento - Contegral Medellín Asistente Gerencia de Planta - Productora Distrihogar	Gerente Comercial - Industrias Estra Director de Canales Alternos - Línea Directa Director de Experiencia del Cliente - Línea Directa Director de Relaciones Comerciales - Línea Directa Gerente General - AlmaMia Swimwear Sales Manager - Pulidsir Investments Inc. Mercadeo - Viajes Éxito Sales Associate - JC Penney Ejecutivo de Cuenta - HioPOS Cloud Colombia
Formación	Economista Industrial Especialista en Mercadeo Gerencia de Planeación Estratégica	Ingeniero mecánico Especialista en Gerencia de Proyectos Certificado Project Managment Profesional Certificado en Transformación Digital	Ingeniero de Producción Maestría en administración	Administrador de Negocios, Mercadeo Especialista en Mercadeo
Organos de Administración Externos a los que pertenecen:	Herpo Inversiones Merca Z S.A Proelásticos SAS Grupo Afín	Rotoplast Fundación W Elite	Proelásticos SAS - Asesor en Producción	Creaciones Almamia SAS