

Federico Amador Arias

Cédula: 1-685-436
Estado civil: Casado
Dirección: Oreamuno, Cartago.
Teléfonos: 61954243/ 25513244
Correo electrónico: fedamador.66@gmail.com

Experiencia Laboral

Sinart. 2016 a la fecha
Subdirector General

Grupo Nación 2012-2015
Gerente ventas de circulación

Planear, organizar y controlar la generación y desarrollo de estrategias para la comercialización de los diferentes productos de Grupo Nación, con el fin de asegurar el cumplimiento de metas e incremento en las ventas de ejemplares de los diferentes productos de Grupo Nación.

Grupo Nación 2010-2012
Gerente Administrativo\ Financiero Div. Contenidos

Planear, organizar, dirigir y controlar el proceso de análisis integral de resultados de cada medio que conforma la División de Contenidos, a través del monitoreo del comportamiento financiero contable, así como dar el seguimiento al cumplimiento de los convenios de servicio suscritos con las diferentes divisiones para lograr una óptima operación editorial y garantizar la independencia económica de los medios de la División de Contenidos.

Grupo Nación \ Periódico Al Día, 2006-2010.
Gerente del periódico

Planear, organizar, dirigir y controlar los servicios de comercialización publicitaria y de producto, servicios de mercadeo, impresión y distribución, así como los procesos administrativos y financiero-contable de Al Día.

Apoyar al director de Al Día en la formulación de los planes estratégicos y generación de proyectos con el fin de desarrollar y consolidar la marca con independencia editorial y económica.

Grupo Nación 2003-2006.
Segmento: Cuentas Clave
Gerente de Ventas

Planear, organizar y controlar la generación y desarrollo de estrategias para la comercialización publicitaria, con el fin de asegurar el cumplimiento de metas e incremento en las ventas de publicidad de los diferentes productos del Grupo Nación. Elaboración y ejecución del presupuesto de ventas y gastos del área. Organizar y controlar la asignación de clientes a los Asesores de Ventas.

Grupo Nación \ Periódico Al Día, 2000-2003

Gerente de Publicidad periódico Al Día

Responsable de la planeación de proyectos y estrategias de ventas para lograr las metas establecidas por la empresa.

Manejo del personal de ventas tanto del área de Ventas Directas como de Agencias de Publicidad.

Desarrollo del presupuesto tanto de ingresos como de gastos del Departamento de Publicidad, así como el cumplimiento del mismo.

Grupo Nación \ Periódico Nación, 1995-2000

Ejecutivo de Publicidad

Servicio Agencias de Publicidad del Periodico La Nación

Grupo Nación \ Periódico Nación, 1990-1995

Ejecutivo de Publicidad

Servicio Agencias de Publicidad del Periodico La Nación, Servicio a Área de Suplementos.

Almacén El Buen Precio, 1984-1990

Encargado de Compras, Cálculo de Mercadería y Apoyo en Ventas.

Estudios Formales

Universidad Fundepos Alma Mater

Maestría Profesional en Dirección de Empresas con Énfasis en Mercadeo

Universidad Interamericana de Costa Rica

Bachiller en Administración con énfasis en Mercadeo

Colegio Clodomiro Picado Twight

Bachiller en Educación Media

Cursos y Seminarios

Gestion de presupuestos

Proyección de Estados y Flujos Financieros: Seminarium

Programa de Habilidades Directivas:

ADEM Alta Dirección Business School

Seminario Congreso Internacional de Marketing & Ventas:

Seminarium

Seminario Escalando al Siguiete Nivel:

The Pacific Institute.

Programa de Liderazgo:

Adem Business School.

Programa Coaching Avanzado:	Adem Business School.
Programa Taller de Liderazgo Gerencial:	Adem Business School.
Programa Disposición al Cambio:	Adem Business School.
Seminario Liderazgo Vivo:	Latin American Educational Alliance For development.
Seminario Dirigiendo Vendedores y negociando con grandes clientes en hipercompetencia,	Fundación Alta Dirección y Universidad Latina.
Seminario Gestión por Categorías y Trade Marketing:	Fundatec.
Seminario Aprenda a negociar Exitosamente:	Asesoría Profesional de Centroamérica.
Seminario Efectividad en Ventas:	Franklin Covey y Universidad Interamericana,.
Seminario: Efectividad de Mando en Primera Línea y sus Interacciones Básicas:	Grupo Dando.
Seminario 22 Leyes Inmutables del Branding:	All Ries, Aymara & Asociados.
Seminario de Retail Merchandising y Multimedia Retail Sales Promotion	Garnier BBDO y Universidad Americana.
Programa Entrenamiento en Ventas:	Periódico La Nación.
Congreso Internacional de Marketing de Periódicos:	International Newspaper Marketing Association.

Referencias Personales

A Solicitud