

RENATO AGUILERA SALAZAR

Perfil objetivo: Gerente General | Gestión Integral | Sector Financiero e Institucional

Tel. +506 8313-7342 | aguirenato@gmail.com | Costa Rica

Incorporado al Colegio de Ciencias Económicas. Carné: 064172

PERFIL PROFESIONAL

Ejecutivo senior del sector financiero con más de 25 años de experiencia en gestión integral de relaciones institucionales y corporativas, servicios transaccionales, adquisición, banca de inversión, gestión comercial, control operativo y coordinación con áreas legales, regulatorias, tecnológicas y de cumplimiento. Trayectoria en roles de gerencia y jefatura, con responsabilidad sobre carteras institucionales, seguimiento de contratos, SLA, facturación, renovaciones, continuidad operativa, reportes ejecutivos, comités internos y mejora de procesos. Perfil orientado a la planificación, dirección y control de operaciones, administración responsable de relaciones clave, gestión de riesgos operativos, soporte a la toma de decisiones y desarrollo de soluciones financieras para clientes institucionales. Experiencia adicional en docencia universitaria en Administración Estratégica y Mercados e Intermediarios Financieros. Inglés intermedio.

PROPUESTA DE VALOR PARA GERENCIA GENERAL

Eje del puesto	Evidencia profesional alineada
Gestión integral y dirección	Planificación, coordinación y seguimiento de carteras institucionales, proyectos, requerimientos críticos y continuidad del servicio.
Gobierno corporativo y comités	Preparación de reportes ejecutivos, presentaciones gerenciales y participación en comités internos con clientes clave y áreas de soporte.
Control, cumplimiento y riesgos	Coordinación con áreas legales, operativas, regulatorias, tecnología y cumplimiento para asegurar contratos, SLA y lineamientos normativos.
Finanzas, ingresos y presupuesto comercial	Seguimiento de oportunidades, ingresos, contratos, renovaciones, facturación, pipeline y desarrollo rentable de cartera.
Talento y eficiencia operativa	Supervisión de equipos comerciales, indicadores de desempeño e iniciativas de mejora de procesos con reducción de tiempos de respuesta superior al 50%.
Relaciones institucionales	Gestión de clientes institucionales, empresas reguladas, tomadores de decisión y stakeholders internos y externos.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

BN Valores | 2025 – Abril 2026

Gerente Banca de Inversión / Account Lead Institucional

- Gestionar integralmente relaciones con clientes institucionales, actuando como punto de contacto principal para requerimientos, consultas, incidentes y coordinación de soluciones financieras.
- Coordinar con áreas comerciales, legales, operativas y regulatorias para asegurar cumplimiento de SLA, contratos, lineamientos normativos y continuidad operativa.
- Da seguimiento a proyectos, nuevas solicitudes de clientes y estructuración de soluciones financieras alineadas a necesidades institucionales.
- Analizar requerimientos y eventos críticos de la operación, priorizando continuidad del servicio, satisfacción del cliente y control de riesgos operativos.
- Preparar reportes ejecutivos y presentaciones para clientes y comités internos, brindando insumos para seguimiento gerencial y toma de decisiones.

BAC Credomatic | 2019 - 2025

Gerente de Relación - Sector Institucional

- Administró y desarrolló una cartera de clientes institucionales y empresas reguladas, asegurando relaciones rentables, sostenibles y de largo plazo.
- Monitoreó niveles de servicio, cumplimiento de SLA e incidentes operativos con equipos internos especializados, promoviendo control, trazabilidad y mejora continua.
- Actuó como enlace estratégico entre clientes, ventas, operaciones, tecnología y cumplimiento, facilitando la ejecución de acuerdos y la atención de requerimientos críticos.
- Identificó necesidades de clientes y generó oportunidades comerciales en productos financieros, adquisición y servicios transaccionales.
- Gestionó oportunidades comerciales, seguimiento de ingresos, contratos, renovaciones y facturación, contribuyendo al control de resultados y crecimiento de cartera.

- Coordinó reuniones periódicas, comités de seguimiento y presentaciones ejecutivas con clientes clave y tomadores de decisión.
- Lideró iniciativas de mejora de procesos bajo metodologías ágiles, reduciendo tiempos de respuesta en más de 50%.

BAC Credomatic | 2012 - 2018

Regional Account Manager

- Gestionó cuentas corporativas a nivel regional, asegurando cumplimiento de metas comerciales, continuidad del servicio y niveles de atención acordados.
- Usó y lideró la implementación del CRM comercial para seguimiento de oportunidades, cuotas, pipeline de ventas y control de gestión comercial.
- Coordinó equipos internos para atención de incidentes, requerimientos y nuevos proyectos de clientes.
- Desarrolló relaciones estratégicas con tomadores de decisión, identificando oportunidades de cross-selling y fortalecimiento de cartera.

Banco Cathay | 2006 - 2009

Jefe de Negocios Empresariales

- Gestionó cartera de clientes empresariales y coordinó directamente con áreas internas para asegurar calidad de servicio y atención oportuna.
- Supervisó equipos comerciales y dio seguimiento a indicadores de desempeño y cumplimiento.
- Apoyó procesos administrativos, contractuales y de control asociados a clientes empresariales.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Máster en Administración de Negocios, énfasis en Banca y Finanzas - Universidad Latina de Costa Rica
- Máster en Dirección de Empresas - European Business School, España
- Máster en Gestión de Riesgos - European Business School, España
- Bachillerato en Administración de Empresas - Universidad Latina de Costa Rica

Cursos y certificaciones

- Agente corredor de Bolsa – Cámara Nacional de Intermediarios Bursátiles
- Corporate Finance y M&A en consultoría de negocio – Tech Global University (España)

CONOCIMIENTOS Y COMPETENCIAS CLAVE

- Gestión integral de carteras institucionales y corporativas
- Planificación, dirección y control de relaciones estratégicas
- Gobierno corporativo, comités internos y reportes ejecutivos
- Gestión de riesgos operativos, cumplimiento normativo y continuidad del servicio
- Control de gestión comercial, ingresos, contratos, renovaciones y facturación
- Gestión de proyectos y requerimientos; PMI nivel general; metodologías ágiles
- Gestión de procesos, mejora continua e indicadores de desempeño
- Tecnologías de información aplicadas a CRM, seguimiento comercial y coordinación con áreas de tecnología
- Microsoft Office nivel intermedio-avanzado
- Conocimientos contables básicos
- Sector financiero, banca de inversión
- Relaciones institucionales, atención de clientes clave y gestión de stakeholders

EXPERIENCIA ADICIONAL

Docencia Universitaria - Universidad Internacional de las Américas

- Administración Estratégica
- Mercados e Intermediarios Financieros

IDIOMAS

- Español: Nativo
- Inglés: Intermedio (lectura, escritura y conversación)

RENATO
AGUILERA
SALAZAR
(FIRMA)

Firmado
digitalmente por
RENATO AGUILERA
SALAZAR (FIRMA)
Fecha: 2026.08.28
13:37:15 -06'00'