

Guillermo Espinoza: El Soldado de Oro

Unilever

La madre es aquella que marca la vida del hombre por siempre, y ser hijo de madre soltera marca aún más, formando hombres de hierro y soldados de oro... como es el caso de nuestra Historia de Éxito de este mes... Este soldado que se asemeja a un espartano por su fortaleza, dedicación, determinación y carácter, no deja de pensar en que gracias a esa madre comerciante, soltera y luchadora que ha tenido, hoy ha logrado hacer de su vida un éxito reconocido.

Es la historia de uno de los empleados más antiguos de Unilever operación Nicaragua: Guillermo Espinoza, quien tras compartir su historia con nosotros se ha vuelto en una digna personificación de un soldado de oro.

Desde niño se preocupó por mantener estándares superiores a los del resto de sus compañeros de clase, su temprana madurez y determinación por ser siempre el mejor, lo llevó durante todos sus años de escuela a ser siempre distinguido como mejor alumno.



Ya entrado en su adolescencia y tras haber culminado su primera meta y etapa, el bachillerato, Guillermo decidió a sus apenas 17 años, estudiar un Técnico Medio en Computación y otro en Turismo.

Gracias a su visión, se inicia en lo profesional como profesor de Computación en la Universidad Evangélica, siendo tan solo un joven emprendedor.

Por ser un digno visionario, esta etapa de su vida duró muy poco, pues se aproximó la oportunidad y el reto más grande que ha encontrado.

En 1998, de una provechosa conversación con un amigo, este soldado se vio fascinado por el reto de poder sobrevivir a la vacante de un puesto al que todos siempre le temían... La empresa se llamaba Cressida, y el puesto era de Facturador, lo fatigante de este trabajo eran los volúmenes, los horarios quebrados y las largas jornadas laborales, sin embargo, Guillermo sabía que era una oportunidad única y no la dejó ir.

Desde que inició, se preocupó por no ser un facturador común, y comenzó a establecer fuertes lazos con sus compañeros de trabajo, hasta el punto de convertirse en maestro para ellos, siempre con la costumbre de compartir sus conocimientos con el que los necesitara.

Empezó así a visualizarse como un líder, y a delegar algunas de sus tareas para distribuir mejor la carga de trabajo, logrando

así adentrarse en el mundo de las ventas y del despacho, y conocerlo.

Debido a su excelente desempeño y a sus ansias de aprender cada vez más, un año más tarde fue trasladado a Honduras, donde le dieron la oportunidad de conocer un poco más del negocio y el mundo Unilever.

En 2000, cuando finalmente sucede la pronta y bienvenida transición de Cressida a Unilever, el número de trabajadores que serían pasados a Unilever se discrimina, y se debe escoger de entre los 100 empleados promedio a los mejores y a los más destacados. Desde luego, nuestro Soldado de Oro, protagonista de nuestra historia, no deja de estar en la lista de los futuros Unilever.

En 2003, nuevamente se le da la oportunidad de seguir aprendiendo, y pasa al cargo de Customer Development Operations, donde se desempeñó por cuatro años. Para entonces, él ya había invertido parte de su tiempo en culminar su carrera para obtener su título universitario como Administrador de Empresas.

En 2007 es elegido de entre el personal de ventas para dirigir uno de los proyectos más importantes en la década de Unilever en Nicaragua, como fue el Proyecto Sinfonía y Armonía, en el que una vez más supo demostrar su autoexigencia y su capacidad de dar buenos resultados, por lo que fue líder, demostrando su entusiasmo y su disciplina.

Y como todo soldado, para cada batalla debe existir una razón que te dé las fuerzas para luchar. En este caso, la razón se llama Ariadna, una pequeña de ojos dulces y tez blanca, de 10 años, que se ha convertido en la inspiración y en la motivación de Guillermo, a la cual quiere regalarle el mejor de los ejemplos y las mejores oportunidades para desarrollarse en la vida.

Algunas de sus metas son: construir un equipo de trabajo sólido y unido, crear líderes con disciplina, carácter y motivación, y, sobre todo, seguir luchando con la espada de Unilever en batallas más desafiantes.

El mensaje que este maestro innato desea transmitir a los jóvenes profesionales es:

“No esperes más de una empresa que de ti mismo, el éxito de una empresa se debe únicamente a tus buenos resultados. Sé autoexigente”.

La clave del éxito para él está en detenerse un momento a ver tus debilidades, para utilizarlas como fuerza que te anime a convertirlas en armas para la batalla. No olvides que el optimista ve oportunidades en el peligro, mientras que el pesimista ve peligro en las oportunidades.

“Existen derrotas, pero nadie está a salvo de ellas. Por eso es mejor perder algunos combates en la lucha por nuestros sueños, que ser derrotados sin siquiera saber por qué se está luchando” Paulo Coelho 🌐