

CURRICULUM VITAE

Jaime Francisco Rangel Canchola

<https://mx.linkedin.com/in/jamesrangel>

rangeljf1971@gmail.com

Celular: 8125785503



OBJETIVO PROFESIONAL:

Continuo desarrollo, aprendizaje y aportación dentro de las diversas áreas de la empresa, ser reconocido por clientes y colegas como un individuo emprendedor, altamente capaz y eficiente, a través de mi liderazgo y resultados obtenidos.

EXTRACTO:

Más de 18 años de experiencia en Expansión Territorial de multiunidades de Retail, definiendo e implementando análisis socioeconómicos, demográficos, geográficos y geo referenciados en diversas ciudades y plazas del país, Definiendo estrategias de expansión para la Selección, Contratación de nuevos sitios de venta. Desarrollando e implementando diversos Modelos de Análisis para la expansión de multiunidades de retail, a lo largo de mi carrera he logrado más de 160 nuevos sitios contratados, más de 100 renegociaciones de renta, Contratando, Entrenando, Supervisando y Desarrollando equipos de trabajo a nivel nacional.

Creando Plataforma y Herramienta/Modelo para la evaluación y calificación de sitios operativos y nuevos sitios propuestos, compatible con cualquier formato de negocio de multiunidades. Implementado en: Burger King, Applebees, Church Chicken, BlattSalat, Gorditas Doña Tota, Restaurante La Puntada, Italos Pizza, Midas Auto Centers, Clínicas Médicas, Grupos Gasolineras, Tiendas de Conveniencia.

Links a servicios de expansión;

https://drive.google.com/drive/folders/1_nA3CQoiDb7-xxN9geb3f-W7NcG5m9t2?usp=sharing

<https://prezi.com/view/XqrGUNrMUSI7AjXHNeVI/>

EXPERIENCIA LABORAL:

Autozone de México, Gerente Senior de Bienes Raíces, enero 2020 a septiembre 2021

A cargo del equipo Gerencial de Bienes Raíces de la compañía; 3 ejecutivos y 1 project manager, asegurando la administración de estrategias y acciones que lleven al cumplimiento del plan de expansión de la empresa

Asegurando la coordinación de las distintas áreas del departamento de desarrollo de Tiendas; Planeación Inmobiliaria, Expansión Inmobiliaria, Legal, Permisos y Construcción.

- Definición general de la planeación estratégica y de los métodos y procesos del departamento de Real Estate
- Definición de programa de contratación y apertura de sitios nuevos
- Definición de ciudades y zonas prioridad para sitios nuevos
- Selección, Negociación y Contratación de sitios nuevos en conjunto con equipo de trabajo
- Responsable de la capacitación, supervisión, evaluación, desarrollo y motivación del personal a cargo
- Revisión de contratos de arrendamiento
- Selección de proveedores del departamento

II. Logros y Aportaciones año fiscal 2020

- Apertura de 20 nuevas sucursales
- Firma de 18 nuevos contratos para nuevas sucursales
- Aprobación de 35 nuevos sitios

EXPERIENCIA LABORAL:

Grupo Solim, Gerente Senior de Expansión Territorial, Enero 2013 a la fecha

Responsable del departamento de Servicios de Expansión Territorial, brindando el servicio de Expansión de Bienes Raíces a franquicias y cadenas en crecimiento.

III. Logros y Aportaciones

- Desarrollo de Modelo de Expansión Territorial detallando las directrices rectoras, de soporte y actividades fundamentales del departamento de Bienes Raíces de una empresa de Retail de multiunidades.
- Creando Plataforma y Herramienta/Modelo para la evaluación y calificación de ciudades y sitios operativos y nuevos sitios propuestos. Compatible con cualquier formato de negocio de tipo multiunidad. Implementado en; Midas Autocenter, Clínicas del Azúcar, Grupos Gasolineros, Tiendas de conveniencia, Restaurantes; Blatt Salat, Burger King, Apple Bees, Church Chicken, La Puntada y Gorditas Doña Tota.

EXPERIENCIA LABORAL:**Gorditas Doña Tota Fems Comercio, Gerente Nacional de Expansión, Agosto 2017 enero 2019**

Responsable de estrategia general de expansión de bienes raíces, asegurando la administración de estrategias y acciones que lleven al cumplimiento del plan estratégico de expansión de bienes raíces de la compañía mediante el posicionamiento de nuevos sitios de venta con alta rentabilidad que garanticen la presencia, control, dominio y utilidad del negocio a corto, mediano y largo plazo.

IV. Logros y Aportaciones

- Desarrollo de Modelo Calificador para formatos de sucursales Inline y Freestanding.
- Definición de Estrategia general de Expansión para las ciudades de Monterrey, Guadalajara, Hermosillo, Culiacán y Tijuana.
- Definición de proceso de análisis de ciudades vía estrategia de Análisis de Cuadrantes
- A la fecha contratación de 5 sitios, 5 en proceso de revisión, 3 nuevas aperturas.

EXPERIENCIA LABORAL: Corporativo Ges, Gerente Nacional de Expansión, Septiembre 2015 a Julio 2017

Responsable de estrategia general de expansión de bienes raíces, asegurando la administración de estrategias y acciones que lleven al cumplimiento del plan estratégico de expansión de bienes raíces de la compañía mediante el posicionamiento de nuevos sitios de venta con alta rentabilidad que garanticen la presencia, control, dominio y utilidad del negocio a corto, mediano y largo plazo.

A cargo de la Expansión de bienes raíces de los distintos formatos del grupo; Estaciones de Gasolina, Tiendas de Conveniencia y restaurantes Burger King, Applebees y Church Chicken.

V. Logros y Aportaciones

- Desarrollo de Modelo Dinámico Calificador por formato para los distintos Modelos de negocio de la compañía; Gasolina, tiendas de conveniencia y restaurantes permitiendo la calificación de sitios operativos y nuevos sitios.
- Desarrollo de herramienta electrónica automatizada para la definición de Estatus Estratégico de sitios operativos.
- Desarrollo y estandarización de nuevo proceso de Expansión para los distintos formato de negocio de la compañía; Gasolina, tiendas de conveniencia y restaurantes.

EXPERIENCIA LABORAL: Restaurantes Route 66 SA de CV, Socio Industrial y Director General, Septiembre 2010 a Mayo 2014

Responsable del desarrollo de concepto de negocio, misión, visión, valores, imagen, identidad, recetas, menú, métodos y procesos operativos, estrategia comercial, diseño arquitectónico, análisis de ubicación, análisis financiero, mercadológico y de competencia.

EXPERIENCIA LABORAL: Grupo Modelo SAB de CV / Tiendas Extra, Gerente de Planificación Territorial, Julio del 2009 a Septiembre 2010

Responsable de estrategia general de expansión de bienes raíces para los territorios de las ciudades de Monterrey, Saltillo, Piedras Negras y Nuevo Laredo, asegurando la administración de estrategias y acciones que lleven al cumplimiento del plan estratégico de expansión de bienes raíces de la compañía mediante el posicionamiento de nuevos sitios de venta con alta rentabilidad que garanticen la presencia, control, dominio y utilidad del negocio a corto, mediano y largo plazo.

VI. Logros y Aportaciones

- A. Contratación de 21 ubicaciones, apertura de 10 sitios, 11 en construcción
- B. Ahorro acumulado de \$784,966 pesos por renegociaciones de renta a la baja de tiendas Operativas Monterrey
- C. Elaboración de Estrategia general de Expansión para la ciudad de Monterrey, Piedras Negras, Nuevo Laredo, Chihuahua y Ciudad Acuña Coahuila, utilizando mapas digitales georeferenciados y estrategias de concentración de mercado y análisis por cuadrantes
- D. Actualización e Implementación de nuevos parámetros de selección de ubicaciones para ciudades a cargo
- E. Capacitación de 4 asesores de Planificaciones Territorial; Monterrey, Piedras Negras y Chihuahua

EXPERIENCIA LABORAL: Grupo Chapa / 7 Eleven México S.A. de C.V., Líder de Proyecto Divisional; Apertura de plaza Baja California Norte, Febrero del 2009 a Junio 2009

Responsable de estrategia general de expansión de bienes raíces para la plaza nueva Tijuana, asegurando la administración de estrategias y acciones que lleven al cumplimiento del plan estratégico de expansión de bienes raíces de la compañía mediante la definición de plan de trabajo de tiendas actuales AM PM y mediante el posicionamiento de nuevos sitios de venta y estaciones de servicio con alta rentabilidad que garanticen la presencia, control, dominio y utilidad del negocio a corto, mediano y largo plazo.

II. Logros y Aportaciones

- A. Elaboración de Estrategia general de Expansión para la ciudad de Tijuana, utilizando mapas digitales georeferenciados
- B. Avance de un 70% en delimitación de cuadrantes de la ciudad
- C. Selección de 68 ubicaciones para sitios nuevos 25 de ellos propuestos con estación de servicio Pemex
- D. Contratación de dos ejecutivos para el puesto de Gerente de Desarrollo de Mercado
- E. Desarrollo y capacitación de proveedor de elaboración de conteos de tráfico y proveedor de gestión de permisos y licencias ante autoridades
- F. Obtención de programa de consulta electrónica de registros y valores catastrales
- G. Obtención de ventas diarias en litros de gasolineras de la ciudad de Tijuana.

EXPERIENCIA LABORAL: Grupo Chapa / 7 Eleven México S.A. de C.V., Gerente de Desarrollo de Mercado, Enero del 2002 a Febrero del 2009.

Asegurar la administración de estrategias y acciones que lleven al cumplimiento del plan estratégico de expansión de bienes raíces de la compañía mediante el posicionamiento de nuevos sitios de venta dentro de las zonas a cargo de la ciudad de Monterrey con alta rentabilidad que garanticen la presencia, control, dominio y utilidad del negocio a mediano y largo plazo.

II. Logros y Aportaciones

- A. Reconocimiento como mejor Gerente de Desarrollo de Mercado del año 2007 y 2008
- B. 118 nuevos contratos, 110 aperturas de tiendas (20 con o en estación de servicio de gasolina), 40 renegociaciones.
- C. Desarrollo del nuevo esquema de tiendas peatonales (UBS; Urban Building Stores) plaza Monterrey, Concentración y Dominio de Mercado (contratación de sitios) en el giro de tienda de conveniencia dentro de las principales zonas peatonales de la ciudad de Monterrey (zona centro); calles: Juárez (7), Morelos (6), Padre Mier (4), Juan I. Ramón (3), Zona Rosa (4), Macro Plaza (4) zona del campus de la Universidad Regiomontana (2), Contratación de sitios dentro del Condominio Acero y Edificio Latino; centro de Monterrey
- D. Desarrollo del esquema de tiendas de conveniencia dentro de centros comerciales y universidades, contratación de primer tienda de conveniencia a nivel nacional dentro de un centro comercial; Plaza Fiesta San Agustín
- E. Participación en el análisis, definición de estrategias, plan de crecimiento y contratación de sitios en la apertura de la plaza de Saltillo Coahuila

EXPERIENCIA LABORAL. Grupo Chapa / 7 Eleven de México, Gerente de campo, Mercado 5 oriente., Abril de 1998 Diciembre del 2001.

Responsable de los resultados y la administración general de 15 tiendas; niveles de venta, margen de ventas, gastos operativos, gastos laborales y utilidades operativa y Manejo de personal a cargo.

Cigarrera La Moderna / British American Tobaccos, Ejecutivo Regional de Trade Marketing, Enero de 1997 – Marzo 1998.

Responsable de la implementación y adecuación de las estrategias generales de Brand Marketing en los distintos canales de venta.

Cigarrera La Moderna, Ejecutivo Regional de Brand Marketing, Gerencia de Marcas sin Filtro, Abril de 1996 – diciembre de 1996.

Responsable del análisis de desempeño y elaboración de programas de apoyo a ventas de las marcas sin filtro en la región Noroeste y Pacifico Centro. (Siete estados y 25 ciudades)

AREAS DE INTERES

Bienes Raíces (Expansión, Desarrollo de Mercado), Operaciones, Mercadotecnia, Ventas, Administración en general.

DATOS ACADÉMICOS

Licenciado en Administración de Empresas (U.M.N.E.)
2 Diplomado en Negociación Efectiva, Chester Karras (7 Eleven)
Diplomado en Mercadotecnia (I.T.E.S.M.)
Seminario en Administración Integral (IMI)
Competitive Edge Series (British American Tobacco)

Ingles 98%