

CURRÍCULUM VITAE



Privada de Rivera manzana 28 lote 20 Casa 17-B Colonia Las Américas
Ecatepec de Morelos Estado de México
Edad: 43 años
Estado Civil: Casado
CURP: HECJ790121HDFRMN00
Celular: 04455-5181 1453
E-mail: pablohernandezcampos@gmail.com

HERNANDEZ CAMPOS JUAN PABLO

Objetivo:

Mantenerme a la vanguardia mediante el trabajo constante y la actualización continua. Encontrar una posición que capitalice mis conocimientos en el área de ventas, cobranza, cobertura y marketing, al mismo tiempo que contribuya con los objetivos de la empresa. Busco retos que superar y métodos establecidos que deban mejorarse. Gusto por la formación de equipos Competitivos y trabajar en Metas a Corto y mediano plazo.

Formación Académica:

1998-2003

INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

Escuela Superior de Comercio y Administración “Unidad Santo Tomás”

Lic. en Relaciones Comerciales

Mención Honorífica por mejores promedios ciclo 95-98

Experiencia Laboral

Diciembre 2021– Actual

QUALAMEX SA DE CV.

Cargo: Líder de Ventas –Cedis Ecatepec Canal Detalle

Principales Responsabilidades:

- Manejo de Fuerza de Ventas y Vendedor avance.
- Distribución de Objetivo de ventas semanal y mensual por Familia
- Seguimiento al sembrado del Refresco Mexicana, prioridad numero uno de la empresa para el 2022 de por lo menos un 80% de la Base de clientes asignada en un periodo de un mes, 9120 clientes.
- Seguimiento Diario de Avance y Proyección semanal de las tres variables de ventas.
- Seguimiento a Base de clientes manejantes a través de campo minado.
- Seguimiento Diario a Base de clientes por día y detectar áreas de oportunidad y hacer compromisos del día y dar seguimiento a la base de un día anterior y los compromisos.
- Realizar Clínicas de venta todos los días en donde el vendedor de menor proyección de cobro hacia el rol de vendedor y el vendedor de mejor proyección hacia de tendero con el objetivo de que nos mostrara sus argumentos de venta y como se defendía de las objeciones de los clientes y en donde se escuchaban lluvia de ideas.
- Control de inventarios (material POP), recepción y distribución por zona
- Visitar y conocer al Top 10 de cada ruta, detectar oportunidades de negocio con cada cliente, y compromiso de una sku nuevo en 5 clientes top al mes.(Uso de campo Minado)
- Determinar un Plan de crecimiento Horizontal en cada Ruta estableciendo como compromisos un cliente nuevo por cada baja solicitada (mismo volumen) y 4 clientes mensuales adicionales como mínimo.
- Salir a campo a validar información de Censo de clientes en sistema.
- Salir a Campo de manera individual a realizar encuestas de mercado sobre productos de la competencia como; precios, presentaciones, pop, etc.
- Salir a Ruta y detectar áreas de oportunidad de los vendedores coucheando y mostrando al vendedor como, posteriormente dejar que él lo intente y dar seguimiento dos o tres días en donde se establece una base de como afinar su método de venta.
- Elaboración de promociones cruzadas Utilizando las promociones vigentes y pudieran sembrar códigos nuevos que el cliente en turno aun

no manejara.

- Detectar precios de la competencia y de distribuidores para ser usados a nuestro favor de venta y poder combatir objeciones.
- Salir a Ruta con unidades de Reparto a bordo y hacer un Resumen de su desempeño en campo detectar áreas de oportunidad en su día a día.
- Realizar Auditorías a las Planillas de Reparto y detectar desviaciones o Falsedad en su desempeño, Verificando los Causales de Rechazo y en caso de detectar Inconsistencias solicitar Actas Administrativas a los involucrados.

Abril – Septiembre 2021

FLASHTIME COMERCIALIZADORA SA DE CV.

Cargo: Gerente Comercial (Temporal) –Cedis Vallejo

Principales Responsabilidades:

- Distribución de Objetivo de ventas mensual por zona y por Familia.
- Manejo de Supervisores, Fuerza de ventas, supervisión a 26 territorios locales.
- Realizar Clínicas de venta en Cedis una vez a la semana en cada uno de los tres equipos de vendedores y un día con toda la fuerza de ventas, donde tomábamos al mejor vendedor en cada Familia para que nos mostrara sus argumentos de venta y como se defendía de las objeciones de los clientes y en donde se escuchaban lluvia de ideas.
- Mantener informados a los vendedores con su avance diario (Mesa de Control), Seguimiento a metas semanales y seguimiento para el logro de sus Bonos mensuales
- Arqueos a inventarios en Ruta, revisión en ruta de resguardo de dinero en caja de seguridad.
- Control de inventarios (material POP), recepción y distribución por zona
- Visitar y conocer al Top 10 de cada ruta, detectar oportunidades de negocio con cada cliente, y compromiso de una sku nuevo en 5 clientes top al mes.
- Determinar un Plan de crecimiento Horizontal en cada Ruta estableciendo como compromisos un cliente nuevo por cada baja solicitada (mismo volumen) y 4 clientes mensuales adicionales.
- Salir a campo a validar información de Censo en sistema.
- Salir a Ruta y detectar áreas de oportunidad de los vendedores coucheando y mostrando al vendedor como, posteriormente dejar que el lo intente y dar seguimiento dos o tres días en donde se establece una base de como afinar su método de venta.
- Elaboración de promociones cruzadas dirigidas al Top 10 de cada zona.
- Detectar precios de la competencia para ser usados en nuestro método de venta y poder combatir objeciones.

Septiembre 2016- Diciembre 2020

GRUPO INDUSTRIAL CYF SA DE CV.-VANTECH

Cargo: Gerente Comercial Centro y Sureste

Principales Responsabilidades:

- Distribución de Objetivo de ventas mensual por zona y por línea.
- Manejo de fuerza de ventas, supervisión a territorios locales y foráneos
- Mantener informados a los vendedores con su avance diario, y pre cierres para el logro de sus Bonos mensuales
- Arqueos a inventarios al Almacenes y Sub-almacenes Foráneos
- Control de inventarios (material POP), recepción y distribución por zona
- Visitas al Top 10 de cada zona, detectar oportunidades de negocio con cada cliente y realizar en conjunto con el vendedor un Plan de Crecimiento Horizontal
- Seguimiento a la conquista de clientes nuevos, Elaboración en conjunto con vendedores de un Plan de Crecimiento Vertical- Clientes nuevos
- Visitar a prospectos de flotillas
- Dar seguimiento a reactivaciones, Altas de clientes y actualizaciones de Limite de Crédito
- Elaboración de promociones cruzadas dirigidas al Top 10 de cada zona.

Septiembre 2015- Julio 2016

LUBRYGRAM S.A. DE C.V.

Cargo: Gerente de Área

Principales Responsabilidades:

- Objetivo de ventas mensual por territorio y por marca.
- Manejo de fuerza de ventas, supervisión a territorios
- Arqueos a inventarios al Almacén.
- Control de inventarios (material POP), recepción y distribución por territorio-canal
- Elaborar estrategias para mantener e incrementar volumen de ventas en los cuatro principales canales: Detalle, Estaciones de Servicio e Industria.

Diciembre 2014-Septiembre 2015
Construmac SAPI de CV

Cargo: Ejecutivo de Ventas Zona-Refacciones Área Metropolitana y Toluca

Planes de Acción:

- Detección de Áreas de Oportunidad en Territorio de Ventas
- Estabilizar la Caída del Territorio
- Recuperación de Cartera
- Visita a los 10 mejores clientes del Territorio (80% De Volumen)
- Levantamiento de Inventario de Equipos y hacer un Análisis de las piezas de Mayor Degaste
- Hacer Compromisos de Pago en clientes con Cartera Vencida
- Visitar Clientes que se habían dejado de visitar- Clientes sin Facturación en los últimos tres meses

Principales Responsabilidades:

- Dar un Excelente Servicio de Venta y Post Venta
- Hacer Evaluaciones periódicas a los equipos de los clientes, detectar y prevenir las mayores Urgencias posibles.
- Elaborar Cotizaciones de Refacciones para Maquinaria.
- Control de Facturación diaria por cliente.
- Venta y cobro de Cartera Vencida de clientes ARA Y CARSO, a Nivel Nacional.
- Buscar Clientes Nuevos

Abril 2014- Diciembre 2014

Danone-Bonafont S.A. de C.V.

Cargo: Líder de Ventas Canal Tradicional

Mayores Logros:

- Cumplimiento de metas mensuales
- Control de Indicadores KPI's -Efectividad promedio del 90%, Eficiencia mayor al 100%, Cobertura de marcas
- Clientes manejantes vs. AA
- Venta Cero en clientes con Cooler
- Ejecución en PDV

Principales Responsabilidades:

- Control de Variables: Volumen, Cartera, Ejecución y Cobertura.
- Estimación de la meta mensual de ventas, objetivación mensual por territorio y por marca.
- Control diario de la meta por vendedor y por cliente.
- Relación con clientes del Área, llevar el control de sus consumos y se de crecimiento Vertical.
- Negociación de primera posición para Coolers
- Verificar que no se dejen créditos y los pagos se realicen de contado
- Supervisión a territorios,
- Control de material promocional (material POP), recepción y distribución por territorio y verificar la correcta instalación en campo
- Elaborar estrategias para mantener e incrementar volumen de ventas en clientes activos
- Búsqueda de clientes nuevos
- Cobertura de marcas nuevas seguimiento diario por cliente y por Clúster por medio de la revisión diaria de un planificador

Septiembre 2010- Enero 2014

CERVEZAS CUAUHTEMOC MOCTEZUMA HEINEKEN MEXICO S.A. DE C.V.

Cargo: Jefe de Ventas en Centros de Consumo

Mayores Logros:

- (2011) Cartera Vencida de \$ 15,000,000.00 el área bajo mi responsabilidad recuperó un total de \$4,400,000.00
- (2012) Crecimiento Anual de 6% vs. Año anterior cuando el crecimiento del Canal fue de 8%, implementación de proyecto para incremento en costo de envase a clientes y recuperar cartera vencida en envase ya que el saldo al iniciar el año era de \$ 35,000,000.00 para el Canal en Valle de México

- (2013) Enfoque en Cobertura, se Conquistaron clientes importantes en 4 meses un total de 330 con un consumo y recompra de 3,300 Hectolitros (equivalente a 49,000 Cajas de Media de 355/ml.) lo que genero crecimiento en las 4 áreas que componen el canal en Valle de México por un 3% en el periodo de Septiembre-Diciembre 2013

Principales Responsabilidades:

- Estimación de la meta mensual de ventas, objetivación mensual por territorio y por marca.
- Control diario de la meta por vendedor y por cliente, saturación de marcas, instalación de la película de éxito y cobertura de clientes nuevos
- Supervisión a territorios, coordinación de distribución de obsequios de producto en al área derivado de aniversarios de los negocios.
- Relación con clientes del Área, llevar el control de sus contratos y los tiempos de expiración, para renegociar los préstamos.
- Control de material promocional (material POP), recepción y distribución por territorio y verificar la correcta instalación en campo
- Elaborar estrategias para mantener e incrementar volumen de ventas en clientes exclusivos y elaborar estrategias para hacer crecer a los clientes mixtos
- Ejecución de Plan Soy Mesero con el objetivo de hacer crecer el consumo entre los consumidores en clientes mixtos
- Migración de clientes preferentes de la marca MC Kloster a la Marca Indio

Marzo 2004- Febrero 2010

BRITISH AMERICAN TOBACCO MEXICO DISTRIBUCIONES S.A. DE C.V.

Cargo: Gerente de Área

Mayores Logros:

- Mantener el promedio de venta en la parte sur del Estado de Guerrero, en la que es considerada la mayor migración de BAT a nivel mundial (BOOTS-PALL MALL),
- Control de la cartera vencida con un promedio de 0-1.5% mensual (\$7,500,000.00 a \$10,000,000.00 mdp), (la posición promedio 28 de 73 plazas a nivel nacional) y
- Mantener un promedio del 98.3% en logro de objetivo mensual de ventas, en años 2008 y 2009 vs. 80.7% en 2006 y 2007

Principales Responsabilidades:

- Objetivo de ventas mensual por territorio y por marca.
- Manejo de fuerza de ventas, supervisión a territorios foráneos, arqueos a inventarios de rutas foráneas por lo menos una vez al mes, coordinación de distribución de cigarro a rutas foráneas.
- Relación con clientes (mayoristas, tradicionales, autoservicios, cadenas de conveniencias y HORECAS),
- Control de inventarios (material POP), recepción y distribución por territorio-canal
- Elaborar estrategias para mantener e incrementar volumen de ventas en los cuatro principales canales: Tradicional, Mayoreo, Conveniencias y Autoservicios del Sur de Guerrero.
- Ejecución de Plan Socio Platino (exclusivo mejores 30 mayoristas de cada estado),
- Migración de marcas nacionales a marcas internacionales estratégicas,
- Mantener la frescura en el Aeropuerto de Acapulco (Tiendas Duty Free)
- Activaciones en municipio de Acapulco específicamente en playa y bares en temporada de vacaciones, puentes y días festivos.

Febrero 2004-

MANPOWER S.A. DE C.V. (SERVICIO PANAMERICANO DE PROTECCION S.A. DE C.V.)

Cargo: Cajero Verificador de Depósitos

Principales Responsabilidades:

- Contar el dinero en efectivo de las cuentas de Bancomer, Oxxo y Banamex
- Conteo de Efectivo
- Separación por mazos
- Corte de caja, conciliar con la cantidad proporcionada al inicio de operaciones.
- Solicitar resguardo de efectivo

Noviembre 2001- Noviembre 2003

GRUPO SALMO S.A. DE C.V.

Cargo: Seguridad Interna

Mayores Logros:

- Renta de los inmuebles para Fiestas particulares y obtener un ingreso extra
- Detección de desvíos en el Restaurante.

Principales Responsabilidades:

- Resguardo de clientes

- Cuidar el comportamiento de todo el personal
- Atención a clientes
- Ofrecer los servicios del Restaurante para eventos particulares

Enero-Junio 2002

INFRACOM OUTSOURCING (Deeler de ADT México)

Cargo: Ejecutivo de Ventas

Mayor Logro:

- Desarrollar un proyecto para localidades foráneas.

Principal Responsabilidad:

- Concertar citas vía telefónica con clientes tomados de una base de datos,
- Localización y ubicación del cliente,
- Pre-venta, venta y cierre de venta de Servicio ADT Fire & Security (residencial, comercial e industrial)
- Servicio de post-venta mediante una evaluación de satisfacción.

Noviembre 2000-Agosto 2001

BIMSA IPSOS

Cargo: Encuestador telefónico y decodificador de estudios de campo

Mayor Logro:

- Mejores promedios en encuestas telefónicas con calidad.

Principal Responsabilidad:

- Realizar encuestas telefónicas con duración mínima de quince minutos en las principales ciudades de México,
- Tener por lo menos un 99% de respuestas en cada cuestionario y el 100% de respuestas en preguntas clave,
- Análisis e interpretación de estudios realizados en campo.

Cursos:

-Ingles- INTERLINGUA	México D.F.	Octubre 13- Febrero 2014
-Diálogos de Valor	México D.F. CCM	Septiembre 2013
-Liderazgo y equipos	México D.F. CCM	Julio 2013
-Censo y reestructuración de territorios	México D.F. BAT	Octubre 2009
-Modelo de gestión y liderazgo	México D.F. BAT	Septiembre 2009
-Migración de marcas y análisis de consumo	Mérida Yuc. BAT	Junio 2009
-Evaluación de desempeño	Monterrey N.L. BAT	Febrero 2009
-Migración de marcas KIBON	México D.F. BAT	Junio 2008

Idiomas:

Inglés: hablado 40%, escrito 40% comprensión 40%

Manejo de Paquetería PC:

Word: 85%, Excel: 75%, Power Point: 75%, Redes e Internet: 85%, Custom Software (Objetivación, Bussiness Objects, Central Office): 95% Lotus Notes: 75% Tablas Dinámicas 85%

Intereses

Departamentos de Ventas, Atención a Clientes, Supervisión en Campo, Retail y Administración.

Referencias Personales

- **Lic. Hugo Estrada Cuamatzi**

Edad: 43 años

Calle sexta avenida No. 82 Colonia El Sol C.P. 57200 Nezahualcóyotl Estado de México

Teléfono celular: 55-5451-2677

Teléfono casa: 55-5735-3320

E-mail: cuamatzi_h@gmail.com

Ocupación: Admin Manager Wingu Networks by KIO networks Company

- **Lic. José Oscar Camargo Franco**

Edad: 43 años

Calle Benito Juárez No. 192 Colonia Constitución de 1857 C.P. 57910 Nezahualcóyotl, Estado de México,

Teléfono celular: 55-2086-4533 Teléfono casa: 55-5733-7710

E-mail: oscar_cfran@hotmail.com

Ocupación: Cafetería “El Granito de Café” -(Dueño)