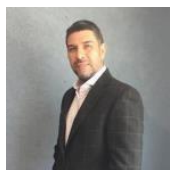


JUAN CARLOS CRUZ

Dirección Comercial | Retail | Fintech | Paytech | Consumo

jccruz00@hotmail.com Cel. 5513681771



LinkedIn

RESUMEN PROFESIONAL

- Experiencia en empresas líderes de **Consumo Masivo (15 años)** a nivel Global. He desarrollado e implementado estrategias comerciales con responsabilidad nacional para **Retail (12 años)**, **Mayoreo (3 años)**, **Venta Directa (4 años)**. Desarrollo de equipos de hasta 2,000 personas de la fuerza de ventas, responsable del P&L. **Vertical Tecnología (6 años)**, Desarrollo ejecución de planes estratégicos de ventas basado en productos por mercado.

Aptitudes: Negociación de alto nivel | Estrategia comercial | Desarrollo de equipos comerciales | Comunicación efectiva | Desarrollo de negocios | Trade Marketing | Administración de P&L | Lanzamiento de productos | Forecast | Equipos inter-funcionales | Liderazgo | Dirección calificada | Alto análisis de mercado | Relaciones comerciales de largo plazo

HISTORIAL LABORAL

Sales Director | **Kushki** (Paytech)

B2B | Enterprise | Middle Market

07/ 2022 actual

- Comercialización del portafolio de productos con clientes enterprise & middle market, prospección por vertical de negocio, definición de condiciones comerciales, Forecast 2023, Revenue 8% arriba de objetivo, Dirección de equipo comercial al modelo de venta consultiva con efectos positivos de cierres exitosos. Evaluar y calcular los riesgos al negocio de nuevas oportunidades de negocio.

Sr sales Manager | **Clip** (Fintech)

B2B | Distribuidores | B2C

02/ 2020 – 07/ 2022

- Definé la estrategia y estructura comercial y junto con VP los principales KPIS del canal de distribuidores, reestructura de condiciones de compensación de distribuidores, forecast 2021 con compensaciones escalonadas, Para el equipo comercial a mi cargo definí y gestioné los objetivos cuantitativos y cualitativos responsable de disminuir el churn rate en un 8%. 4 gerentes bajo mi responsabilidad, En 12 meses activamos más de 240 distribuidores de ventas 117% vs cuota, alcance de cuota del 104 % en tpv.

Sub director Comercial | **Sky** (Telecom)

B2B | Distribuidores | B2C

07/ 2015 – 02/ 2020

- Responsable nacional la estrategia comercial con distribuidores, Desarrollo e implantación de estrategia en 4 canales de venta, responsable de rentabilidad de canales de venta vs Incremento de ventas, Negociación de comisiones, integración y estandarización Salesforce. 6 gerentes. Crecimiento de 34% la red de distribuidores con más de 2,000 distribuidores. 135% de alcance de cuota de ventas, disminución de churn rate 12% con estrategia de retención desarrollada en colaboración con el equipo de Marketing

Manager Divisional | **Avon Cosmetics** (Consumo)

D2D | Distribuidores | B2C

08/ 2012 – 07/ 2015

- Responsable de operar una División, con una problemática fuerte de contratación de Gerentes de zona, retomando el camino de crecimiento del territorio, disminuí devolución de cuenta mala y pedido completo en un 38% que impactan en el resultado financiero. Desarrollé y ejecuté estrategias corporativas y regionales para disminuir devoluciones. 32 gerentes de zona bajo mi responsabilidad. Alcance de cuota 13% promedio en ventas y 18% de incremento de vendedoras en la región sureste del país.

National Account Manager | **Sinax (P&G)** Covergirl, Maxfactor

B2B | Distribuidores | B2C

09/ 2011 – 08/ 2012

- Responsable nacional la estrategia comercial con distribuidores, Desarrollo e implantación de estrategia en 4 canales de venta, responsable de rentabilidad de canales de venta vs Incremento de ventas, Negociación de comisiones, integración y estandarización Salesforce. 6 gerentes. Crecimiento de 34% la red de distribuidores con más de 2,000 distribuidores. 135% de alcance de cuota de ventas, disminución de churn rate 12% con estrategia de retención desarrollada en colaboración con el equipo de Marketing

National Account Manager | **Conagra brands** (ACTII, Hunts, Del Monte)

B2B | Mayoreo | Retail

08/ 2007 – 08/ 2011

- Responsable de negociaciones de volumen, margen, precios, descuentos y rentabilidad de las cadenas Retail y mayoristas del país. Alcance de cuota 8% promedio anual, eficiencia operativa -4%. recuperación de cartera de 13 millones de pesos.

National Account Manager | **Helen Of Troy** (Brut, Ammens, Braun, Vidal Sasson)

B2B | Mayoreo | Retail

09/ 2006 – 08/ 2007

- Reintroducción de la marca a México, Logré en 6 meses tener presencia en todas las cadenas retail y principales mayoristas del país negocié costos, precios, márgenes, altas, descuentos y publicidad.

Key Account Manager | **L'Oréal** (L'Oréal, Ganier, Maybelline, Revitalift)

Retail | B2B

04/ 1998 – 09/ 2006

- Negociaciones con todas las cadenas nacionales, walmart, comercial mexicana, soriana, Gigante, Dorians, San Francisco de Asís, definición de precios, descuentos, márgenes, catalogación de productos, liquidaciones,