RICHARD ZAMORA

+51 998 677 169 rzamoray@outlook.com linkedin.com/in/richard-zamora



- Experto en cadena de abastecimiento, en empresas de consumo masivo y retail. Con responsabilidad en Perú y Ecuador; y más de 20 años de experiencia.
- Enfocado en el incrementado de la rentabilidad en más de 10% anual de los negocios; cumplimiento de expectativas de los clientes y dirección de personas.
- Aplico una elevada planeación logística y capacidad de análisis para concretar ahorros en más de S/1 MM por año.
- En base a mi experiencia gerencial, tengo las fortalezas propias de una empresa robusta, como Alicorp, en procesos y super bien estructurada; y soy consciente del dinamismo y flexibilidad que requiere el Retail, como Platanitos Boutique.
- Docente con 11 Años de experiencia, a nivel de pregrado y posgrado; en Universidades de LATAM

EXPERIENCIA EJECUTIVA

SMASAC - MAQUILADOR PROFESIONAL

Empresa nacional del sector de consumo masivo y artículos de tocador; con 4 Negocios y atención de clientes a nivel Latinoamèrica.

Director de Supply Chain

2022 – Actualidad

Logística de soporte de los 3 negocios, con responsabilidad en la gestión de toda la cadena de suministros; orientado a entregar un servicio diferenciado a un costo competitivo. Supervisión de 20 ejecutivos y 300 Operarios. Reporto al Gerente General

FLAMA GAS CORPORATION

Empresa nacional del sector de combustibles (GLP); con 7 plantas envasadoras a nivel nacional; con una facturación de US\$85 MM anuales.

Gerente de Logística (i)

2021 - 2022

Responsable de la definición de las estrategias de las operaciones. Con reporte al Gerente General.

GRANO DE ORO (Agroindustria Santa María SAC)

Empresa de consumo masivo con facturación de US\$ 80 MM, 2,500 clientes de atención directa, administración de S/40 MM de Inventario, S/6 MM anuales en Fletes y la Distribución a nivel a nacional.

Gerente de Logística y Operaciones

2016 - 2020

Logística de soporte de los negocios, gestión del Centro de Distribución y Transporte; orientado a entregar un servicio diferenciado a un costo competitivo. Supervisión de 25 ejecutivos y 300 Operarios. Reporto al Gerente General

- Incrementar la rentabilidad del negocio en 13%, como resultado de la optimización de los costos de operación. (Reducción en 29% de los costos de fletes)
- Reducir el costo de flete x tonelada vendida de: S/109.5 a S/77.5x tonelada; lo que representa contraer el % de flete sobre las ventas de: 6.3% a 4.6%. con ahorros capturados de S/2 MM soles.
- Incrementar en más de 30% el Fill Rate, y lograr un registro de 87.5% en el despacho a nivel nacional.
- Dirigir la mejora continua, a través de la Eficiencia global de equipos (OEE), obteniendo resultados por encima del 70% a 80% de resultados en nuestras fábricas.

- Líder de implementación de SAP Business 1; con salida "en vivo" en 6 meses.
- Implementar la metodología S&OP fase 2 (Planificación de Ventas y Operaciones), generando un incremento de ventas en más de 10% anual.

FLAMA GAS CORPORATION

Empresa nacional del sector de combustibles (GLP); con 7 plantas envasadoras a nivel nacional; con una facturación de US\$85 MM anuales.

Gerente de Operaciones (i)

2015

Responsable de la definición de las estrategias de las operaciones. Liderando a 250 personas a nivel nacional. Con reporte al Gerente General.

- Definir el plan estratégico de operaciones de la Corporación (2015-2018); buscando diversificar los canales de distribución e incrementar los puntos de venta.
- Dirigir la estandarización de las operaciones logísticas de la Corporación, obteniendo US\$ 100K de ahorros.
- Lograr un % Fill Rate de 90% en las atenciones de pedidos a clientes a Nivel Nacional.
- Conseguir cero accidentes, en los primeros meses de gestión; totalizando 350K de horas de labor sin tiempo perdido, en las 07 plantas envasadoras.

PLATANITOS BOUTIQUE - Grupo M&W.

Empresa nacional del sector de moda, con más de 75 tiendas zapaterías a nivel nacional, con una facturación de US\$50 MM anuales; orientado a generar una experiencia extraordinaria en nuestros clientes.

Gerente Corporativo de Operaciones y Recursos Humanos

2014

Responsable de la definición de las estrategias de las operaciones y de recursos humano. Liderando a 500 personas a nivel nacional. Con reporte al Gerente General.

- Lograr un crecimiento de ventas de 17% vs. un crecimiento del PBI de 2.8% del 2014.
- Conseguí la implementación de un 10% más de tiendas a nivel nacional.
- Logré una rotación de personal de 5.5% mensual vs. 15% de rotación del sector.
- Dirigir la "Escuela de Vendedores de Tienda"; con más de 5,500 Hrs de entrenamiento.
- Desarrollar y ejecutar el programa "Jefe incognito", buscando sensibilizar a la Corporación sobre un nuevo modelo de gestión, fidelice a los vendedores.
- Dirigir la estabilización y estandarización de procesos (Protocolo de ventas, aplicación de "5S" y sistemas de almacenaje Toyota; en las operaciones en las Tiendas.

CONSULTORA ABC MANAGEMENT

Consultoría enfocada en desarrollo de competencias gerencial, coaching a nivel gerencial y mandos medios y en procesos Logísticos.

Gerente de Soluciones Integrales

2014

Entrenador-Coach de ejecutivos y funcionarios en procesos relacionados a incrementar la productividad de las organizaciones, desarrollar competencias gerenciales.

• Facilitador para ejecutivos en procesos relacionados a incrementar la productividad de las organizaciones, desarrollando competencias gerenciales e incrementar el nivel de servicio.

ALICORP S.A.A.

Transnacional de consumo masivo con facturación de US\$ 2,300MM, 15K clientes de atención directa y 13 Centros de Distribución a nivel a nacional.

Gerente de Distribución

2011 - 2013

Logística de soporte de los negocios, gestión de los 3 Centros de Distribución de mayor impacto; orientado a entregar un servicio diferenciado a un costo competitivo. Supervisión de 25 ejecutivos

y 450 operarios. A cargo de USD\$50 MM en Inventario y un presupuesto de distribución anual de USD\$100 MM. Reportaba al Director Corporativo de Distribución.

- Dirigir el proyecto de reingeniería a la red de distribución de Lima, con una operación entre 8 Mil a 10 Mil toneladas por día; mejorando en 6% el nivel de servicio y reduciendo costos logísticos en US\$ 400K en 6 meses.
- Conseguir la estabilización y estandarización de procesos del Centro de Distribución Ransa, asegurando el crecimiento de los negocios en 7% anual.
- Conseguir un ahorro logístico de US\$ 500K por año, mediante el cambio de proveedores, materiales y rutas de abastecimiento.
- Aumentar entre 14% a 20% la satisfacción del clima laboral en el Centro de Distribución Central (GPTW), conformado por 280 personas (Con un 40% en condición de sindicalizado y 9% en estado de sindicalizado radical), durante el 1er año de gestión.
- Conseguir el 1er. puesto en clima laboral en la empresa, con 79% de satisfacción en el Centro de Distribución Productos Industriales, año 2011.
- Implementar la Universidad Corporativa en la Dirección de Distribución, capacitando al 90% de ejecutivos (02 promociones), con asociación con la Universidad ESAN.
- Evaluador técnico-operacional del nuevo Centro de Distribución Lurín que aseguré el crecimiento del Negocio (Magnitud: 30 Mil ubicaciones, aprox. 60 equipos de manipuleo, 150 a 200 personas y un flujo de 3 Mil ton x día aprox).
- Co-implementador del Centro de Distribución de Arequipa, con más de 13K ubicaciones y un sistema de administración WMS con flujo de 20K toneladas por mes.
- Dirigir al equipo ganador del 1er. puesto "Alicorp tiene talento", el Día de la Integración, año 2012.

Analista de Transportes, Analista de Distribución, Jefe de Almacenes Lima y Jefe de Distribución 2002-2010

EXPERIENCIA ACADÉMICA

DOCENCIA UNIVERSITARIA

- Con 12 años de Experiencia Docente a nivel de Pre-Grado y Post-Grado en las Universidades: i) PERU: PUCP, UNI, ULIMA, UNMSM, USIL, UCV, UPeU, UPN, SENATI TECH, ii) EXTRANJERO: Univ. ESUMER de Colombia, Universidad EAM de Colombia y la Universidad San Francisco de Quito de Ecuador.
- Y miembro del Comité Consultivo en: USIL, UPN, U-WIENER, CIBERTEC, SISE.
- Conferencista internacional y escrito en revistas especializadas en Logística a nivel de LATAM: Revista LOGISTICA 360, LOGISTICA, FIIS NEW, MAGANIZE CONEXIÓN EMPRESARIAL de Colombia y Predictiva21 de Mèxico.
- Formando a más de 5 Mil alumnos y ejecutivos desde el 2008 hasta la actualidad.
- Jurado y asesor de tesis a nivel de posgrado y pregrado en la UNMSM, USIL y UPeU

FUNDADOR DE LA COMUNIDAD SUPPLY CHAIN

• Comunidad que agrupa a más de 5 Mil logísticos Peruanos; con la misión de compartir experiencias, webinars, congreso; y mejoras prácticas de clase mundial.

ESTUDIOS DE FORMACIÓN

UNIVERSIDAD SAN IGNACIO DE LOYOLA

- Doctorando (c) en Administración con especialización en Dirección Estratégica, 2015 2022
 INSTITUTO SUPERIOR EUROPEO DE BARCELONA
- Master Project Management (Cursando), 2021 2022

UNIVERSIDAD DE PIURA

Programa de Alta Dirección PAD, 2011 – 2012

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN MARCOS

- Maestría en Gestión Logística y Operaciones, 2017 2020 (Egresado, por sustentar Grado)
 UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN
- Maestría en Administración de Negocios MBA, 2008 2009 (Con Grado)
- Maestría en Gestión de Recursos Humanos, 2009 2010 (Egresado, por sustentar Grado)

UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA

Ingeniero Industrial, 1996 – 2001 (Titulado)

PROGRAMAS DE ESPECIALIZACIÓN

THE POWER MBA

• Especialización de gestión de Negociones, 2021 (Cursando)

FUNDACIÓN QUANTUM - ICC - ARGENTINA

Programación de Certificación Internacional de COACH Sistémico, 2013 (Por certificar)

GS1 y THE RIGHT CHAIN INSTITUTE - USA (Phd. Ed. Frazelle)

Diplomado Internacional en Gestión de Cadena de Suministros, 2011- 2012

EGADE BUSINESS SCHOOL TECNOLÓGICO DE MONTERREY - MÉXICO

Diplomado en el Programa de Habilidades Directivas, 2008

UNIVERSIDAD ESAN

• Programa de Alta Especialización en Logística y Operaciones, 2004 - 2005

OTROS

 Usuario de herramientas tecnológicas WMS, SAP, BSC, BASC, Lean Manufacturing, Lean Six Sigma, DNV Seguridad, OHSAS, BPM-BPA, HACCP e ISO 9001.