

# MARABOTTO CANCINO RODRIGO

## EDUCACIÓN

INSTITUTO PANAMERICANO DE ALTA DIRECCIÓN DE EMPRESA, IPADE  
Master en Dirección de Empresas (MBA)  
Presidente Fundador del Club de Pensamiento Político

2007 – 2009

UNIVERSIDAD DE LAS AMERICAS  
Lic de Administración de Empresas  
Presidente de la Sociedad de Alumnos 1999

1995 – 1999



## EXPERIENCIA PROFESIONAL MEXICO / CANADA / CHINA / ECUADOR

### SEGUROS ORIENTE - ECUADOR

#### **Director Comercial Nacional**

Ramos : Fianzas / Técnicos / Vehículos  
Reportes directos :12

May 2013 – Actual

- Sobrecumplimiento del Presupuesto de ventas en 9%
- Dirigí proceso de Planeación Comercial 2014 enfocando la compañía a sectores e industrias estratégicas
- Desarrollé estrategias para ser la solución integral en necesidades de seguros y fianzas rentabilizando clientes
- Generé estrategias y planes de expansión para abarcar en nuevos mercados
- Negocié acuerdos comerciales con brokers claves para alcanzar presupuestos de venta
- Implemente el área de Business Intelligence con la finalidad de detectar oportunidades de negocio y direccionar esfuerzos comerciales
- Conformé un equipo de ejecutivos comerciales altamente competitivos
- Participé en plan de recuperación de cartera

### WAL-MART MEXICO Y CENTROAMERICA

#### **Gerente Ejecutivo de Mercadeo y Comunicación**

Alcance : 1300 Tiendas ( 3 Formatos) – Ventas aprox mensuales : \$1,200 mdd  
Reportes directos :12

Feb 2011 – Ene 2013

- Contribuí al proceso de planeación estratégica del área de compras y operaciones
- Coordiné un programa de recuperación de venta de \$70 mdd
- Audité 5 Direcciones de compras en cuanto a : Ventas, Días de inventario, Diferencial de precio vs competencia, Historial de precio, coordinación medios y piso de venta, entre otras.
- Elaboré e Implementé Guías de Mercadeo con un valor superior a los \$150 MDD mensuales. Crecimiento Anualizado en ventas 2010 vs 2011 U.I. 13%
- Coordiné y Supervisé el armado de 5 publicaciones quincenales (TAB) con las apuestas más representativas de las Direcciones de Compras. Crecimiento Anualizado en ventas 2010 vs 2011 U.I. 19%
- Participé en la implementación de la herramienta "Feature Planning" que contribuirá a planear compra de acuerdo a Espacios – Tienda – Temporada ( Proyecto de Alta prioridad para Wal Mart Internacional)
- Generé los lineamientos y mecanismos para garantizar una propuesta de Guías de Mercadeo y TAB ganadores.
- Contribuí a generar una nueva propuesta de Junta de Staff y Operaciones, coordinando a más de 1,200 asociados generando ahorros del 8% vs junta anterior.

### CAZA INTERNATIONAL TRADING COMPANY – CHINA / MEXICO

#### **Comercializadora especializada en retail**

#### **Gerente Comercial ( Ventas – Trade Marketing)**

Alcance : Departamentales, Autoservicio, Clubes de precio, Farmacias y Tiendas Especializadas  
Reportando directamente a Director General  
Reportes directos :10

Feb 2010 – Feb 2011

- Desarrollé propuestas (precio / producto / promoción) a partir de ideas o solicitudes de compradores.
- Responsable de traducir "consumer and shoppers insight" para posicionar marca de nuevos productos.
- Generé políticas de precios entre diferentes canales
- Trabajé metodología para conocer los hábitos de compra en el punto de venta para enfocar todos los esfuerzos de trade marketing.

## DIRECCIÓN ACTUAL

Jardines del Batán

Edif Villa Ferrol

Quito. Ecuador



0983 345 088



marabottorodrigo@gmail.com

## DATOS PERSONALES

Edad: 37 años

Nacionalidad: Mexicana

Estado Civil: Soltero

## IDIOMAS

Inglés Avanzado hablado, escrito y leído.

---

# MARABOTTO CANCINO RODRIGO

---

## **PROMEXICO - CHINA**

**May 2009 – Feb 2010**

**Organismo del Gobierno Federal encargado de coordinar las estrategias dirigidas al fortalecimiento de la participación de México en la economía internacional**

**1er Secretario Oficina Regional Asia**

Alcance : 8 Consejerías Comerciales ( Shanghai, Beijing, Tokio, Corea, India, Nueva Zelanda, Singapur, Taiwán)

Reportando directamente a Ministro Regional Asia

Reportes directos :12

### Proyectos de Promoción (Exportación)

- Generé estudios de mercado para determinar estrategia de precios, presupuestos de ventas y apoyo en el punto de venta para diferentes productos mexicanos en varios países de Asia
- Desarrollé portafolio de propuestas para productos de diferentes categorías en cuanto a Marca, Empaque, Puntos de venta y Promoción

### Proyectos de Inversión (Inversión Extranjera Directa)

- Diseñe junto con gobiernos estatales propuesta de promoción del Estado ( Beneficios Fiscales, Ubicación Geográfica, Tratados comerciales, Mano de Obra Calificada, entre otros)
- Planeé, Coordiné y Dirigí misiones comerciales de empresarios asiáticos con el gobierno Mexicano para cumplir y exceder las metas de inversión en México

## **WAL-MART MEXICO Y CENTROAMERICA**

**Dic 2004 - Ago 2007**

**Comprador de Calzado toda la familia - nacional y de importación**

Alcance : 500 tiendas: Wal-Mart / Bodega Aurrera / Superama

Presupuesto de venta mensual \$5 mdd)

-Cumplimiento a plan de ventas de 119% , margen 107% y 100% DDV.

-Desarrollo de producto y de marca junto con proveedores nacionales e internacionales.

-Negocié con los mayores productores de calzado en México, Vietnam y Brasil mejorando los precios en un 17% y reduciendo los tiempos de entrega en 5 semanas.

-Reduje días de venta de mercancía fuera de temporada con montos significativos de liquidación s sin afectar el margen de 34% mensual solicitado por dirección.

-Programa de Trainee con duración de 6 meses. Rotación por todos los departamentos de la tienda.

## **DEDALO CORPORATION - MEXICO / CANADA**

**Sept 1995 – Dic 2004**

**Empresa Mexico – Canadiense dedicada a la comercialización de productos industriales.**

**Ej : Clavijas, tomacorrientes, equipo industrial contra incendio, entre otros**

**Gerente Comercial**

- Durante mis 4 años el Incremento promedio a ventas fue 19% , atendiendo iniciativa privada y de gobierno

- Negocié alianzas estratégicas con distribuidores a nivel nacional

- Organicé y segmente la fuerza de ventas teniendo una mayor y mejor cobertura

-Implementé plan para consolidar la presencia en el mercado Mexicano de las clavijas y tomacorrientes de ABB incrementando ventas en un 34% en un año.

- Coordiné con proveedores internacionales para participar en diferentes tradeshows