



DIEGO ANDRE SARAVIA QUISPE

CAPM, Ingeniero Industrial



975774854 / 4501801



dsaravia@pucp.pe

Ingeniero industrial con más de 5 años de experiencia laboral en empresas de consumo masivo y negocios internacionales. Enfocado en las áreas de Comercial y Marketing. Además, poseo experiencia en manejo de FFVV, conocimiento de mercado en campo (Provincias y Lima), indicadores de gestión, operatividad comercial y manejo de proyectos (bajo la guía del PMBOOK)

IDIOMAS:

Inglés Básico Intermedio Avanzado

CONOCIMIENTOS DE COMPUTACIÓN:

MS Office	Básico	Intermedio	Avanzado
MS Excel	Básico	Intermedio	Avanzado
MS Visio	Básico	Intermedio	Avanzado
MS Project	Básico	Intermedio	Avanzado
Autocad	Básico	Intermedio	Avanzado
SAP	Básico	Intermedio	Avanzado

CURSOS DE ESPECIALIZACIÓN:

Especialización en Six Sigma Yellow Belt (SSYB)

Instituto para la Calidad (PUCP)

Fecha: 06/2015 a 09/2015

Duración: 84 horas

Especialización en Sistemas de Gestión de la Calidad ISO 9001

Instituto para la Calidad (PUCP)

Fecha: 06/2015 a 09/2015

Duración: 60 horas

Supply Chain and Logistics Fundamentals The Massachusetts Institute of Technology (MIT)

Curso MOOC

Duración: 60 horas

Quality Engineering and Management Technische Universität München (TUM, Munich)

Curso MOOC

Duración: 30 horas

EDUCACIÓN

Pontificia Universidad Católica del Perú

Titulado en Ingeniería Industrial – *Décimo superior*

~ Marzo 2008 - Julio 2014 ~

EXPERIENCIA LABORAL

Nestlé Perú SA

01/2019 – A la fecha

Ejecutivo Senior de Ventas – Región Sur II (Cusco, Juliaca, Puno, P. Maldonado y AASS Locales Cusco)

Funciones:

- Responsable de gestionar el SELL IN de cada una de las cuentas en los territorios de SUR II.
- Responsable de gestionar el SELL OUT, en conjunto con la FFVV directa de Nestlé, de cada una de las cuentas en los territorios de SUR II.
- Realizar el seguimiento de los pedidos, despachos y requerimientos de las cuentas a mi cargo.
- Controlar y verificar el trabajo de la fuerza de ventas de las distribuidoras y la ejecución de los planes de Trade MKT en cada uno de los territorios de SUR II.
- Responsable de gestionar los planes de acción para generar SELL OUT y Market Share en los territorios de SUR II.
- Responsable de gestionar con las categorías y el área de canales el desarrollo en los canales de Bodegas, Mercados, Provincias y Mayoristas.

(*): Personas a cargo directamente: 3 Ejecutores de Ventas (Nestlé)

(*) : Personas a cargo distribuidora: 42 Vendedores, 5 SSVV, 3 JJCC y 3 Administradores

Arca Continental Lindley

11/2017 – 12/2018

Coordinador de Desarrollo Comercial – Región Centro Oriente (Pucallpa)

Funciones:

- Realizar los reportes comerciales y brindar herramientas a toda la fuerza de ventas (Administrador, Supervisores y Gestores)
- Controlar y verificar el trabajo de la fuerza de ventas y la ejecución de los planes de Trade MKT con las salidas al mercado.
- Realizar el mantenimiento de la cartera de clientes (Altas, bajas, cambio de segmento, control de EDF, etc.)

Introducción a la Gestión por Proyectos – PMI

UCAM – Universidad Católica San Antonio de Murcia – Curso MOOC

Managerial Accounting: Cost Behaviors, System and Analysis

University of Illinois at Urbana – Champaign

Curso MOOC

Duración: 30 horas

Modelamiento y Simulación de Procesos con Bizagi Process Modeler

Infopuc - PUCP

Fecha: 14/06/2015 a 05/07/2015

Duración: 12 horas

CURSOS Y SEMINARIOS:

- CONEII - Congreso Nacional de Ingenieros Industriales 2014.
- Participación en el Encuentro de Jóvenes Innovadores – IPAE.
- Curso – Taller Lidera Temas tratados: Creatividad, Inteligencia Emocional, Resolución de Conflictos.
- Apoyo y gestión en el CONEGP - II Congreso Nacional e Gestión de Proyectos.

CERTIFICACIONES:

Certified Associate in Project Management (CAPM)

Project Management Institute (PMI)

Licencia: 1829098

Julio 2015 – Julio 2020

Six Sigma Yellow Belt (SSYB)

Instituto para la Calidad (PUCP)

Desde Septiembre del 2015

REFERENCIAS:

Rodrigo Freire

Gerente Regional de Ventas

Teléfono: 952229150

A disposición.

- Responsable de la gestión y mantenimiento de los activos de la empresa en el canal tradicional, moderno y restaurantes.
- Responsable de la negociación comercial con el canal mayorista, grifos, discotecas y clubs campestres.
- Responsable de realizar las matinales y vespertinas a la FFVV. Así, como la gestión de toda la operatividad comercial en el CDA.
- Responsable de los objetivos comerciales del CDA de Pucallpa (Volumen, Eficiencia, SKUs focos, Coberturas, Rentabilidad de EDF y Precio Neto).

(*): Personas a cargo: 1 Administrador, 2 Supervisores, 14 gestores de ventas y 2 mercaderistas.

Arca Continental Lindley

10/2016 – 11/2017

Planner Comercial – Región Centro Oriente

Funciones:

- Realizar el control y seguimiento de los KPIs comerciales y marketing de la región de CO, garantizando el cumplimiento de los mismos.
- Responsable del abastecimiento de todos los SKUs a los CDAs de venta directa y consignación de la región de CO.
- Responsable del cálculo de la proyección de la demanda de corto y largo plazo; además de los building blocks con los incrementales
- Realizar el análisis de los descuentos y créditos a otorgar en el mes a las distintas regiones de CO.
- Apoyar en la estrategia de precios y proyectos comerciales en las distintas regiones de CO.
- Responsable de los proyectos de mejora de procesos comerciales de la región de CO.

Arca Continental Lindley

02/2016 – 10/2016

Analista de Proyectos – Trade MKT

Funciones:

- Responsable de la implementación y control del proyecto “SIGLO XXI”, proyecto dirigido al canal tradicional (Bodegas).
- Responsable de la foto de éxito, activos, presupuesto, proveedores y estrategia de MKT del proyecto.

Arca Continental Lindley

09/2015 – 02/2016

Analista de Proyectos – Mejora de Procesos Industrial

Funciones:

- Responsable de la implementación y control del proyecto “Mejora de la Eficiencia y Utilización de la Línea 4 – Planta Callao”.
- Realizar e implementar, bajo la metodología PDCA, los recursos industriales para mejorar los resultados de la línea de vidrio de Arca Continental Lindley. Se logró mejorar la eficiencia de 68% a 85%, Utilización de 44% a 61% y se ahorró S/. 528,000.