

Desarrollo de Negocios | Liderazgo de Equipos Comerciales

Dirección Comercial en Empresas líderes transnacionales de Consumo Masivo, liderando equipos de alto desempeño, con foco en los canales tradicional y moderno. Definición y gestión de la estrategia para sobrepasar objetivos retadores, a través de innovación y conocimiento profundo del consumidor.

- Visión integral de Negocio
- Estrategia de canales
- Dominio de Modelos de venta diferenciales
- Trade Marketing

Experiencia Laboral

NESTLÉ PERÚ S.A., Lima, Perú

Empresa suiza, líder en el mundo de alimentos y bebidas, presente en 189 países alrededor del mundo con facturación anual en Perú de US\$ 500MM a través de 7 divisiones de negocio. Presencia en el canal tradicional y canal moderno con un total de 2,500 colaboradores incluyendo la fábrica en Lima.

Gerente Nacional de Ventas de la División Helados D'Onofrio

2016 - 2018

Responsable de generar la demanda del consumidor a través del incremento de la disponibilidad de la categoría de helados con un *mix* de portafolio que asegure la rentabilidad de la División. Reporte al Business Executive Officer, supervisión de 8 gerencias y 43 colaboradores.

- Liderazgo e implementación del proyecto “PULL” dirigido a abastecer la demanda real del consumidor permitiendo la recuperación de la venta en 8% y ahorros logísticos por reducción de 35pp en la concentración de ventas de la última semana.
- Definición de la estrategia del canal ambulatorio incrementando la disponibilidad y el valor de la categoría logrando un crecimiento de +5% en el 2do trimestre del 2018.
- Mejora en el ROI a través del diseño e implementación de una estrategia de crecimiento horizontal logrando un incremento de 4% en el rendimiento esperado.

Gerente Nacional de Ventas de la División Confitería

2015 - 2016

Responsable de desarrollar el valor de las categorías de chocolates, galletas y panetones a través de un modelo de negocio rentable y un *mix* variado de portafolio en el punto de venta. Reporte al Business Executive Officer, supervisión de 7 gerencias y 40 colaboradores.

- Incremento de la penetración y participación del negocio de panetón D'Onofrio en el canal institucional (30% de representatividad) diseñando una plataforma estratégica de atención logrando un 7% de crecimiento en campaña navideña.
- Aumento de la disponibilidad de chocolates en el punto de venta desarrollando la plataforma del canal mini mayorista por medio de un nuevo modelo de ruta al mercado logrando como resultado +20pp de incremento en cobertura.
- Reducción de la alta dependencia del canal mayorista desarrollando el canal de bodegas en zonas potenciales de provincias y en la periferia de Lima logrando así mejorar la disponibilidad e incrementar en 2pp la participación del canal horizontal.

PEPSICO ALIMENTOS PERÚ S.A., Lima, Perú

Compañía americana, líder en el mundo en la categoría de snacks salados y avenas, presente en más de 200 países en el mundo, con una facturación anual en Perú de US\$ 130MM a través de marcas como Lays, Doritos, avena Quaker y con un total de 1,200 colaboradores incluyendo la planta en Lima.

Gerente Nacional de Ventas

2011 - 2014

Responsable de incrementar la demanda de las categorías de snacks salados de Frito Lay y Karinto a través de su portafolio. Gestión integral del área comercial incluyendo las áreas de Ventas, Trade Marketing, Inteligencia Comercial y Revenue Management. Reporte al Gerente General y supervisión de 6 gerencias y un equipo de 95 personas.

- Incremento de la rentabilidad del portafolio en 2pp liderando la estrategia de revenue management desarrollando una propuesta con mayor gramaje en la presentación del producto, pero de mayor valor para el consumidor.
- Implementación de un nuevo modelo de negocio llamado “microempresario” que permitió lograr un crecimiento de 6% vs año anterior asegurando la excelencia en la ejecución y distribución de la categoría.
- Mejora en la disponibilidad de la categoría de snacks salados en Provincias mediante la sinergia de negocios de Frito Lay y Karinto logrando un crecimiento de 13% vs año anterior.

NESTLÉ PERÚ S.A., Lima, Perú

Gerente Regional de Ventas Provincias de la División de Alimentos & Bebidas

2010 - 2011

Gestión del área de ventas de Provincias. Reporte al Gerente de Ventas Corporativo, supervisión de 4 gerencias y 30 colaboradores.

- Incremento de la disponibilidad de la categoría de cafés y bebidas en mercados de abastos a través de un plan estratégico diferenciado, logrando segmentar las principales ciudades y su respectivo portafolio.

CADBURY ADAMS PERÚ S.A., Lima, Perú

Empresa inglesa líder en el segmento de gomas y caramelos con marcas como Trident, Beldent, Chiclets y Halls con una facturación anual en Perú de US\$ 80MM, fusionada con Mondelez en el 2010.

Gerente Nacional de Ventas Bolivia

2009 - 2010

Responsable del área comercial para la afiliada de Bolivia manejando las áreas de Ventas, Marketing y Trade Marketing. Reporte al Gerente General de la Región Andino Sur, supervisión de 5 gerencias y 15 colaboradores

- Desarrollo de la categoría de gomas y caramelos a través de marcas como Beldent Infinit y Halls logrando posicionar a Beldent como la marca #1 en gomas de mascar.
- Aumento de la demanda al consumidor por medio del incremento en 3pp de la distribución numérica en ciudades como La Paz, Cochabamba y Santa Cruz a través de un esquema de fuerza de ventas exclusiva.

Gerente de Ventas Región Provincias

2007 - 2009

Desarrollo de la región de Provincias identificando las zonas con mayor potencial y redefiniendo los modelos de negocio.

Gerente de Ventas Región Norte-Oriente

2006 - 2007

Liderazgo de la zona norte del país y definición de la estrategia de atención de los canales de ventas.

Jefe Nacional de Canal Moderno

2004 - 2005

Jefe Nacional de Trade Marketing

2003 - 2004

Estudios

DIPLOMADO EN MARKETING

ESAN, Lima, Perú, 2003

INGENIERÍA INDUSTRIAL

Universidad de Lima, Lima, Perú, 2000

INGLÉS AVANZADO