**Carlos Galagarza Alfaro**

Fecha de Nacimiento: 18/05/1987

Teléfono: 979183300

E- mail: *cgalagarza@gmail.com*

Bachiller en Administración y Negocios Internacionales, egresado de la UPC, perteneciente al décimo superior. Con experiencia de nueve años en el rubro comercial, más de siete años en consumo masivo, manejando equipos interdisciplinarios. Dominio de inglés a nivel fluido y de portugués a nivel básico, conocimiento de informática a nivel avanzado.

**EXPERIENCIA LABORAL**

**Marzo 2018 – Actualidad Procter & Gamble Perú S.R.L**

**Cargo: Gerente de Unidad Norte**

Marzo 2018 – Actualidad

- Facturación Mensual: S/ 13, 000, 000

- Personal a cargo: 6 colaboradores (3 Representantes de Ventas, 3 Representantes de Ventas Jr.)

- Responsable de los territorios de La Libertad, Lambayeque, Piura, Tumbes, Cajamarca & Chimbote.

Principales logros:

* Reestructura de socios comerciales y del GTM en La Libertad & Lambayeque, cerrando el año fiscal con 8% de crecimiento y 100% de recuperación de cuentas por cobrar.
* Crecimientos de doble dígito en cobertura para todas las zonas
* Cajamarca 2do mejor distribuididor en todo el país, crecimiento en todos los fundamentales de venta (facturación, cobertura, ticket, SKUs por tienda, pedidos).

**Agosto 2015 – Febrero 2018 CBC Peruana S.A.C**

**Cargo: Jefe Regional de Ventas Canal Mayorista Lima**

Marzo 2017 – Febrero 2018

- Facturación Anual: S/ 65, 000, 000

- Personal a cargo: 17 colaboradores (4 coordinadores, 13 vendedores)

- Responsable del 20% de volumen y facturación del País.

Principales logros:

* Mejor Venta Histórica Mensual en Categoría Isotónicos (Marzo)
* Arquitectura de Precios y GTM

**Cargo: Jefe Regional de Ventas Lima Norte**

Agosto 2015 – Febrero 2016

- Facturación Anual: S/ 18, 000, 000

- Personal a cargo: 51 colaboradores (8 coordinadores, 43 vendedores)

Principales logros:

* Mejor Jefe Regional de Ventas País (2015)
* 2do Mejor Jefe Regional de Ventas País (2016)
* Mejor share de mercado histórico en Lima con 10.09%

**Febrero 2012 – Mayo 2015 Compañía Cervecera Ambev Perú S.A.C**

**Cargo: Gerente de Ventas Región Sur del Perú**

Enero 2015 – Mayo 2015

* + Manejo y coordinación con más de 10 distribuidoras en la Zona Sur (Arequipa, Cusco, Juliaca, Tacna, Puerto Maldonado entre otros).
  + Responsable del 20% de volumen de cerveza del país y de una facturación anual de S/. 16,000,000.

Principales logros:

* + Generar una rentabilidad incremental para la compañía de S/. 230K en la región Sur vs. el plan anual.

**Cargo: Gerente de Trade Marketing Región Sur del Perú**

Febrero 2014 – Diciembre 2014

* + Manejo y coordinación con más de 10 distribuidoras en la Zona Sur (Arequipa, Juliaca, Cusco, Tacna, Ica, Chincha, Puerto Maldonado, entre otros).
  + Responsable de materializar las estrategias de marketing de la compañía en toda la zona Sur del país.

Principales Logros:

* + Mejor alcance anual en volumen de innovaciones (Lowenbrau y Budweiser).
  + Cierre de exclusividad de principales locales en el sur del país por un S/. 1,200,000 de facturación total.

**Cargo: Supervisor de Ventas Canal On Premise (Zona Sureste de Lima)**

Agosto 2013 – Febrero 2014

* + Líder de un equipo de 6 vendedores.
  + Responsable del 40% del volumen de cerveza de Lima.

Principales Logros:

* + Cierre de exclusividades por S/ 1,500,000 de facturación total para la compañía.
  + Supervisor del mes en 3 oportunidades.

**Cargo: Supervisor de Ventas Canal Tradicional (Zona Este de Lima)**

Febrero 2013 – Julio 2013

* + Líder de un equipo de 7 vendedores.

Principales Logros:

* + Crecimiento de 9% en volumen de cerveza vs. año pasado.
  + 3 veces supervisor del mes en Lima.

**Cargo: Analista de Ventas y Trade Marketing**

Febrero 2012 – Enero 2013

* + Elaboración de reportes para la fuerza de ventas así como para la alta gerencia.
  + Análisis de KPIs comerciales.

Principales Logros:

* + Alcance del 100% de metas anuales de la posición.

**Agosto 2010 – Enero 2012 El Pacífico Vida Cía. De Seguros y Reaseguros**

**Cargo: Practicante Área Operativa de Rentas Vitalicias**

Agosto 2010 – Enero 2012

* + Asignación de cartera a la fuerza de ventas mediante bases de datos.
  + Análisis de indicadores críticos del sector.
  + Elaboración de reportes de mercado para la gerencia.

**ESTUDIOS REALIZADOS**

* **03/2006 – 12/2011 Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas**

Facultad de Negocios- Administración y Negocios Internacionales. Finalizando la carrera en el Décimo Superior

* **01/2010 – 06/2010 Universidad Europea de Madrid**

Programa de Intercambio Estudiantil Garcilaso

**IDIOMAS**

* Inglés: Nivel avanzado Escrito – Oral. Grado A en First Certificate of English (FCE) otorgado por University of Cambridge
* Portugués: Nivel Básico Escrito – Oral

**INFORMÁTICA**

* Microsoft Office: Nivel Avanzado
* SAP: Nivel Avanzado

**OTROS DATOS**

Casado, con disponibilidad para trabajar en otro país.