**Iñigo llòpez Barba**

**Curriculum Vitae**

**26 Junio 2012**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombre:** | **Iñigo llópez Barba** |
| **Fecha de nacimiento:** | **4 de Marzo de 1986** |
| **Nacionalidad:** | **Mexicana** |
| **Dirección:** | **Avenida Club de Golf Lomas Este No. 80 Torre B PH., Lomas Country Club, Huixquilucan Estado de México, CP 52760** |
| **Teléfonos:**  **E-Mail:** | **5 290 33 24/5 290 65 97**  **Cel. 044 55 55 07 42 16**  **illbillb@hotmail.com** |
| **Preparación Académica:** | * **Primaria y Secundaria: Colegio Merici** * **Preparatoria: Centro Educativo Albatros** * **Administración y Dirección de Empresas (octavo semestre) Universidad Anáhuac México Norte** |
| **Otros estudios:** | **Inglés**  **Eurocentres Language Learning Worldwide, Vancouver B.C.**  **Manejo del paquete Office**  **Manejo del sistema retail link y Chedraui link**  **Manejo del sistema EDI**  **Manejo del sistema SAP**  **Manejo del sistema DWH (ARTUS)**  **Manejo del sistema administración de mercaderías CH o MMS**  **Captura y análisis** |
| **Resumen Profesional**  **Comprador Jr. Higiene y belleza en Grupo Comercial Chedraui**  **Febrero 2009 - 2011**  **Comprador Marca Propia Mybrand y aseguramiento de calidad en Integradora de Autoservicios (Al súper, Santa Fe, San Francisco de Asís, Arteli y Merco)**  **Julio 2012 a la fecha**  **Objetivo Laboral:** | **2 años de experiencia en compras, jugando un importante papel en la creación e implementación de estrategias comerciales y de negocio en Grupo Comercial Chedraui en los principales mercados de consumo masivo (Autoservicio, Departamentales, Mayoreo, Conveniencia, Detalle), cumpliendo con las metas establecidas logrando un crecimiento sobre el año pasado.**  **Logrando aumentar el margen, ventas y mejorar problemas de distribución e inventario a través de negociaciones lograr y superar los objetivos de la empresa y personales cubriendo siempre la cuota mensual semestral y anual**  **Cooperando en la implementación del sistema SAP.**  **Prospectacion de productos a desarrollar a través de reconocer las necesidades de 5 diferentes autoservicios, manejando una sola marca (Mybrand).**  **Prospectacion de proveedores, negociándolos mejores costos y condiciones comerciales que la categoría exige. Buscando siempre la relación de socios comerciales.**  **Realizar análisis de laboratorio, pruebas de uso y estudios de preferencia de cada producto que se va a lanzar, esto para asegurar la calidad del producto y la marca.**  **Realizar la imagen del producto, de acuerdo con la categoría, los lineamientos de la marca y las tendencias del mercado.**  **Negociar con las cadenas el alta del producto desarrollado, asegurando la compra del mismo.**  **Seguimiento del lanzamiento y la correcta planogramación dentro de la categoría.**  **Implementación de actividades promocionales con la finalidad de incrementar la venta y el share of mind de la marca.**  **Asegurar la calidad de todos los productos que maneja Grupo Idea, realizando análisis de laboratorio de todos los productos una vez al año al igual que auditoria de planta.**  **Manejo de productos de importación**  **Creación de presupuesto anual y de temporadas**  **Logrando asi crecimientos tanto en sell in como en sell out, duplicando la participación de la marca, cumpliendo y superando los desarrollos presupuestados, innovando y rompiendo paradigmas dentro las marcas propias.**  **Participar en una Empresa líder, preferentemente transnacional, para crear una carrera laboral sólida y de esta forma cooperar contundentemente con los objetivos establecidos de la Organización.** |
| **Habilidades:** | **Liderazgo, negociación, trabajo en equipo, resistencia a la presión, proactividad, sentido de compromiso así como de pertenencia y facilidad para relacionarme en cualquier medio.**  **Fácil y rápida capacidad de aprendizaje** |
| **Hobbies:** | **Bodybuilding, tennis, squash, kick boxing, lectura y computación.** |
| **Referencias:**  **Lic.Primo Álvarez**  **Tel, 55 54 09 76 55**  **Lic. José Zimbrón**  **58 64 03 00**  **5514523447**  [**zimbronj@koblenz-electric.com**](mailto:zimbronj@koblenz-electric.com)  **Lic.Rafael Obregón**  **5556166812**  **Sr Jack Honey**[**jhoney@tutsi.com.mx**](mailto:jhoney@tutsi.com.mx)  **56571411**    **Lic. Mario Martínez Celis**  **53953393**  **53953235**  **5554548414**  [**wmc\_p@prodigy.net.mx**](mailto:wmc_p@prodigy.net.mx) | **Lic. Enrique Pons**  **55 34 88 99 28**  **Lic. Luis Felipe Aguilar**  **5519482431**  [**lfaguilar@grupomar.com**](mailto:lfaguilar@grupomar.com)    **Lic.Luis Lemus**  **5554139149**  [**llemus@deluca.com.mx**](mailto:llemus@deluca.com.mx)    **Lic. Guillermo Ortega**  **5514745018.** |
|  |
|  |