

ANDERSON BROME

Fecha de Nacimiento. Julio 7 de 1.983 Medellín.
Cedula de Ciudadanía. 71'363.920 de Medellín. Antioquia.
Libreta Militar. 71'363.920 2^{da} clase. Distrito N° 24 Medellín.
Dirección. Calle 34 No 3-27 Trr.7 Apto.204 Nogales de Chía.
Ciudad - Departamento. Chía - Cundinamarca.
Teléfono. 316 472 88 43 - 314 700 33 82 - (1) 8858549
Estado Civil. Casado
e-mail - LinkedIn. sanbrome@gmail.com - <https://co.linkedin.com/in/anderson-brome-21622327>



PERFIL PROFESIONAL

Ejecutivo de negocios, 12 años de experiencia en el desarrollo de canales de distribución y clientes estratégicos, liderando equipos comerciales, técnicos, multidisciplinarios, cartera, inventarios, lanzamientos de nuevos productos. Atención a clientes clave de la industria química, desarrollando negocios en recubrimientos para sector industrial, ensamblador (OEM-ODM), motos, buses, carroceras. sector automotriz, flotas marítimas, terrestres y aérea. Amplia experiencia en el segmento de la construcción, materiales, maquinaria y equipos. Atención a canal de distribución, constructores y proyectos de construcción.

- MBA, Dirección de Proyectos, Alta Gerencia y Marketing.
- Gerencia de productos lanzamientos de productos y nuevos negocios, Líder de producto.
- Gerencia y desarrollo de canales de distribución, Gerencia de segmentos.
- Negociación técnica-consultiva, análisis estratégico y financiero de negocios.
- Desarrollador de negocios, canal de distribución y clientes estratégicos.
- Ingles.

EXPERIENCIA LABORAL

AXALTA COATING SYSTEMS

Regional Manager and Product Leader.

Jefe inmediato: John A. Cortes. - Gerente Andino Axalta Coating Systems. Colombia, Ecuador y Perú.
1 de julio 2018 a la fecha.

Responsabilidades.

- Reportar directamente a Gerencia Andina de Axalta Coating Systems y casa matriz.
- Desarrollar canal de distribución, canales especializados y clientes estratégicos.
- Diseñar e implementar estrategias para cumplimiento de presupuestos de venta, cartera, rotación de inventario.
- Proyectar de demanda de producto, canal de distribución y nuevos proyectos estratégicos.
- Dirigir equipo multidisciplinario enfocado en estrategias de marketing, producto, ofertas, soporte técnico y promoción para segmentos, asegurando el mejor margen de contribución para la organización.
- Realizar análisis de mercado, investigación de competidores, casos de negocio y ofertas comerciales dirigidas a cuentas claves, nuevos nichos y oportunidades de negocio.
- Planificar estrategias para equipo comercial y técnico, enfocado en servicio a canal de distribución.

Objetivos.

- Garantizar EBITDA y utilidades en canal de distribución, segmento industrial y negocios directos a nivel nacional.

AXALTA COATING SYSTEMS

National Transportation Leader (Industria, Flotas, Motos, Buses, OEM-ODM).

Jefe inmediato: John A. Cortes. - Gerente Andino Axalta Coating Systems. Colombia, Ecuador y Perú.

1 de agosto 2017 a 30 de junio de 2018.

Responsabilidades.

- Reportar directamente a Gerencia Andina de Axalta Coating Systems y casa matriz.
- Desarrollar canal de distribución, canales especializados y clientes estratégicos para el segmento de flota comerciales (marítimas, terrestres y aéreas), segmento de buses y motos OEM-ODM.
- Diseñar e implementar estrategias para cumplimiento de presupuestos de venta
- Asegurar inventario y rotación de acuerdo con proyección de demanda de canal de distribución y nuevos proyectos en segmentos de transportación.
- Dirigir equipo multidisciplinario enfocado en estrategias de marketing, producto, ofertas y promoción para segmentos, asegurando el mejor margen de contribución para la organización.
- Realizar análisis de mercado, investigación de competidores, casos de negocio y ofertas comerciales dirigidas a cuentas claves, nuevos nichos y oportunidades de negocio.
- Gestionar plan de relacionamiento eficaz con gerencias y departamentos técnicos.
- Planificar estrategias para equipo comercial y técnico, enfocado en servicio a canal de distribución.

Logros.

- Cierre de clientes estratégicos \$1 millones de dólares anuales a segmento transportación.
- Mantenimiento de base de negocios estratégicos asegurando \$2 millón de dólares, mediante estrategias de fidelización y apoyo a proyectos especiales.

AXALTA COATING SYSTEMS

Key Account Executive Colombia.

Jefe inmediato: John A. Cortes. - Gerente Andino Axalta Coating Systems. Colombia, Ecuador y Perú.

1 de diciembre de 2015 a 30 de julio de 2017.

Responsabilidades.

- Reportar directamente a Gerencia Andina de Axalta Coating Systems).
- Desarrollar mayoristas canal, canales especializados y clientes estratégicos.
- Diseñar e implementar estrategias para cumplimiento de presupuestos por medio de adquisición de nuevos canales-clientes.
- Asegurar el mejor margen de contribución para negocios clave a nivel nacional.
- Realizar análisis de mercado, precios, descuentos y ofertas comerciales dirigidas a cuentas claves, identificando nuevos nichos y oportunidades de negocio.
- Gestionar plan de relacionamiento eficaz con directivos y departamentos técnicos.
- Planificar administración estrategias para equipo comercial y técnico, enfocado en servicio a canal de distribución y clientes estratégico.
- Apoyar el proceso para pronóstico inventarios y nuevos productos por segmento.

Logros.

- Adquisición clientes estratégicos \$ 600.000 dólares anuales a segmento transportación.
- Mantenimientos de base de negocios asegurando \$1.0 millón de dólares.
- Estrategia mercado de maderas nuevo nicho de negocio, aporte \$200.000 dólares anuales.
- Creación de sistema de atención directa a clientes clave mediante uso de distribuidores como operación logística a nivel nacional.

DUPONT PERFORMANCE COATING - AXALTA COATING SYSTEMS.

Ejecutivo de Negocios Colombia. Jefe inmediato:

Maria Cristina Salinas. - Gerente Nacional Axalta Coating Systems.

16 de Julio de 2012 a 30 de noviembre de 2015.

Responsabilidades.

- Buscar clientes y ejecutar estrategia penetración mercado.
- Desarrollar y soportar el canal de distribución y clientes finales.
- Coordinar apoyos técnicos o económicos.
- Capacitar distribuidores, vendedores y equipo técnico.
- Supervisar tareas realiza de equipo técnico, cronograma de vistas y apoyos.
- Cumplir de objetivos y presupuestos, reportados a la dirección.
- Realizar proceso de postventa para Bogotá y alrededores.

Logros.

- Adquisición de dos nuevos distribuidores que aportaron \$200.000 dólares anuales.
- Lanzamiento y posicionamiento de nueva línea segmento de transportación, penetrando mercado de Talleres de transporte pesado, Comercial-Fleet, Air-Fleet, Embarcaciones.
- Lanzamiento y posicionamiento de nueva línea en zona centro Cromacryl Tour. Aporto incremento en \$500.000 dólares anuales en venta Canal Mayorista Tradicional y Estable.

CEMEX COLOMBIA S.A.

Ejecutivo Comercial Zona Centro Y Norte.

Jefe inmediato: Oswaldo Miguel Pacheco. - Director Comercial Nacional.

Noviembre de 2010 a abril 2012.

Responsabilidades.

- Gerenciar canal de distribución en zona norte, mayoristas canales, grandes superficies, distribuidores y finales.
- Garantizar penetración de mercado desarrollando proceso de comercialización.
- Generación de nuevas estrategias de venta.
- Conformación y capacitación de equipos de venta y técnicos.
- Buscar prospectos comerciales y desarrollar potencial de negocios.
- Cumplir meta de venta en cemento, concreta y agregada.
- Mantener clientes en las diferentes áreas de cobertura de la zona norte y centro.

Logros.

- Administración de base de canal de distribución en Norte de Santander.
- Adquisición de nuevos distribuidores canal en Arauca, Meta, Casanare y Boyacá.
- Récord de mayor cantidad de toneladas en el mercado canal en zona centro Meta y Casanare.

CEMEX COLOMBIA S.A.

Jefe de Ventas y Servicios, Oficina de Patrimonio Hoy.

Jefe inmediato: Oscar Fabián Perea. - Director Comercial Nacional.

Noviembre de 2007 a noviembre de 2010.

Responsabilidades.

- Garantizar penetración de mercado.
- Seleccionar y conformar de red de ferreterías, tiendas y constructores.
- Elegir productos para clasificación de portafolio y manejo de inventarios.
- Administrar relaciones corporativas, convenios y acuerdos con proveedores.
- Negociar precios y productos clave para la operación en la zona.
- Garantizar la permanencia de los socios y gestión cobranza difícil.
- Garantizar cierre diario y transmisión bidireccional de datos a casa matriz.

Logros.

- Apertura y puesta en funcionamiento de Oficina de Patrimonio Hoy en Medellín. Manejo de relación con pequeños constructores.
- Administración relación en el sector Público y Juntas administradoras locales.

Municipio De Medellín. Secretaría de Obras Públicas.

Documentador y modelador de procesos.

Jefe Inmediato: CLARA INES ARANGO RAVE.

Agosto 2006 a junio de 2007.

Responsabilidades.

- Modelar Operación por Subproceso, Actividad, Tarea y Métodos Secretaría de Obras Públicas.
- Documentar, diseñar Modelo Operación Cadenas Valor Añadido (CVA).
- Documentar y diseñar Modelos de Operación Diagrama Asignación de Funciones para (CVA).
- Documentar y diseñar Modelos de Operación Cadena de Procesos, Eventos Extendida (CPEe).
- Modelar gráficamente en ARIS (Architecture of Integrated Information Systems), software para descripción gráfica de los procesos del Municipio de Medellín y sus aplicaciones.

Logros.

- Diseño de procesos para la Alcaldía de Medellín, Secretaria de Obras Públicas.

ESTUDIOS SUPERIORES

- MBA. Magíster En Administración de Empresas, Especialidad en Dirección de Proyectos. Universidad de Viña Del Mar (Chile) – 2012.
- Especialización en Alta Gerencia. Énfasis Marketing. Universidad de Medellín. Medellín, Antioquia. 2010.
- Profesional en Construcciones Civiles. Universidad Colegio Mayor de Antioquia. Medellín, Antioquia - 2007.

CURSOS Y CERTIFICACIONES

- Diplomado en Gestión Gerencial de Talleres. Cesvi Colombia. – diciembre de 2016.
- Diplomado, Herramientas Financieras para la Gestión Comercial. Facultad de Administración, Universidad de los Andes. - noviembre de 2016.
- Seminario de Certificación en KAM. Gerencia de Cuentas Estratégicas. Mind de Colombia - Axalta Coating Systems Colombia. Bogotá - abril 2016.
- Diplomado Ventas Estratégicas Complejas Business to Business. Universidad Benito Juárez G. MÉXICO. Junio 2015 a la fecha.
- Diplomado en Dirección de Proyectos. Universidad De Viña Del Mar (CHILE). Julio 2010 A febrero 2011.
- Diplomado en Habilidades Comerciales. Colegio De Estudios Superiores De Administración (CESA). Bogotá D.C. enero 2011.
- Diplomado en Dirección General de Empresas. Universidad De Viña Del Mar (CHILE). Noviembre 2009 A junio 2010.
- Sistemas de Gestión Ambiental Norma NTC ISO 1400: 04. SENA, junio 2007.
- Auditoria del Sistema de Gestión de la Calidad ISO 9000. SENA, junio 2007.
- Sistemas de Gestión de Calidad Norma NTC ISO 9001:2000. SENA, abril 2007.

REFERENCIAS. Disponibles bajo pedido.



ANDERSON BROME