

JORGE ENRIQUE BELLO TOVAR

Cel. 312 386 5460

Bogotá, Colombia

jorgebe99@yahoo.com

www.linkedin.com/in/directordenegocios

PERFIL PROFESIONAL

Director de negocios y ventas, con amplia experiencia en compañías multinacionales de Retail, consumo masivo y Food Service en distintas categorías de alimentos y no alimentos, desarrollando marcas y categorías.

- Desarrollo y Liderazgo de equipos de ventas de alto rendimiento
- Análisis, construcción, desarrollo y ejecución de Estrategias de Mercado
- Habilidad en el lanzamiento de productos y búsqueda de nuevos mercados
- Manejo de situaciones difíciles y negociaciones
- Liderazgo y Comunicación
- Capacidad para relacionamiento y sensibilidad cultural

EXPERIENCIA LABORAL

LACTEOS CAMPOREAL enero 2018 – ene 2023
Compañía Productora y comercializadora de productos Lácteos quesos)

Gerente Comercial enero 2020 – enero 2023
Responsable por ventas de 17MM, gastos y utilidad operativa, el desarrollo de los canales comerciales: grandes superficies, food service, ecommerce y venta directa.

- ✓ Logré con mi equipo un crecimiento en ventas 29,81% para el año 2020, 3,7% año 2021, 10% años 2022
- ✓ Participe en la Implementación y puesta en marcha del canal de ecommerce con participación del 3% en ventas en el año.
- ✓ Con el equipo gerencial se logró una mejora en la utilidad bruta compañía del 11%

Miembro Junta Asesora enero 2018 – Dic 2019
Constitución de la Junta Asesora
Replanteamiento del foco de la organización y direccionamiento en planes ventas, mercadeo, producción y financieros
Análisis de la reestructuración financiera y organizativa de la compañía para garantizar el desarrollo sostenible

ARROZ FEDERAL Nov 2018 – Abril 2019
Compañía molinera y comercializadora de arroz, empresa con 250 empleados y ventas de 100mil millones.

Gerente Comercial
Responsabilidad por la implementación y desarrollo del canal Food Service y atención de los canales de TAT y canal moderno.

- ✓ Estructuré la estrategia para los canales de food service, TAT y canal moderno, portafolio, sub-canales, precios y plantilla de personal para el negocio.

CBA Company Board Advisor Ene 2018 – Dic 2019
Consultor Socio
Emprendimiento en consultoría dirigido a PYMES, en temas de mercadeo, ventas, financieros y producción, además construcción de juntas asesoras

CASA LUKER

junio 2014- diciembre 2017

Compañía Industrial y comercializadora de productos alimenticios, empresa con 2500 empleados y ventas de 850mil millones año.

Director de Negocio Food Service

Responsabilidad por el análisis, estructuración, montaje del negocio y la Coordinación de diferentes actividades y áreas de la organización para lograr el desarrollo del proyecto.

- Diseñé el modelo negocio de Food Service (canales Panadería, HORECA, Institucional, Puntos Vta)
- Estructuré el departamento de Mercadeo y Ventas
- Participé en el planteamiento exitoso a la Junta Directiva para la construcción de una planta soporte del proyecto
- Consolidé 2 Join Ventures con compañías Multinacionales
- Logré con mi equipo Ventas de 12.000 MM en el tercer año del proyecto con crecimientos sostenidos superiores al 50% interanual
- Conseguí una Contribución neta en el segundo año del proyecto del 8%

Grandes Superficies Colombia (JUMBO/CARREFOUR)

Oct 2008-Sept 2013

Compañía Multinacional dedicada a la comercialización de productos alimenticios y no alimenticios al consumidor individual (Retail), empresa con más de 5000 empleados y ventas anuales superiores a los 1000 millones U\$

Director de Tienda, Chía y Montería

Julio 2009 - Septiembre 2013

Administración General, con responsabilidades específicas sobre el cumplimiento del presupuesto de ventas 50 millones U\$ anuales, utilidad y costos de la tienda, control de stock, estructuración de los programas de mercadeo y ventas requeridos para los clientes y la zona de influencia de la tienda, manejo de equipo de trabajo de 300 personas.

- Logré en la tienda de Montería EBIDAT Positivo, pasando de -4% al 4%.
- Incrementé las Ventas de la tienda Montería en un 10%.
- Conseguí un EBIT superior al 10% en la Tienda Chía, durante los 3 años en la tienda.
- Con mi equipo obtuvimos sobre una base de 100%, calificación del 98% para la tienda Montería en la medición de Clima Organizacional realizada por AON Hewitt 2011

-MAKRO SUPERMAYORISTA

Septiembre 1998 - Febrero 2008

Compañía Multinacional dedicada a la comercialización de productos alimenticios y no alimenticios al mercado institucional (Tiendas, Restaurantes, Hoteles, Comercio No alimentos, Oficinas, entre otros); empresa con más de 550 empleados y ventas anuales superiores a los 250 millones U\$.

Gerente General Tienda, Bogotá y Medellín

Administración General, con responsabilidades específicas sobre el cumplimiento del presupuesto de ventas (55 millones U\$ año), utilidad y costos de la tienda, responsabilidad sobre el control de stock y la compra directa (15% de las compras de la tienda), estructuración de los programas de mercadeo y ventas requeridos para los clientes y la zona de influencia de la tienda, manejo de equipo de trabajo de 200 personas.

Bogotá:

Marzo 2006 - Febrero 2008

- Incrementé las ventas de la tienda en un 15%.
- Construí y desarrollé el negocio de informática en los departamentos de Boyacá y Casanare, participando con el 10% de la venta de la tienda.
- Lideré la activación de negocios nuevos de Catering (colegios, cárceles, casinos y hoteles), logrando un aumento en ventas superior al 40% en este grupo de clientes.
- Lideré la estructuración del negocio de cigarrillo para la tienda.

Medellín:

Septiembre 1998 - Diciembre 2003

- Incrementamos las ventas en un 85%, en el transcurso de 4 años, colocando la tienda en primer lugar de ventas en el país y entre las diez primeras de Suramérica.
- Desarrollé y estructuré el negocio del aguardiente, logrando participación del 40% de las ventas de la Compañía y del 30% de la utilidad.
- Entrené y desarrollé cuatro Líderes para el cargo de Gerente General de tienda.

- Desarrollé los contactos que permitieron crear sinergias con el GEA (Grupo Empresarial Antioqueño), con disminución en costos mayores al 20%.

Gerente de Mercadeo, Bogotá

Diciembre 2003 - Febrero 2006

Coordinar la labor de las gerencias de ventas de 8 tiendas, responsable por la Administración del presupuesto de Mercadeo (2.2 millones U\$ año), coordinación de las labores de Investigación de Mercados, evaluación y consecución de terrenos para los proyectos de expansión en Colombia, administración y desarrollo de los programas de CRM (550.000 clientes), desarrollo de estrategias de mercadeo y publicidad, participación del comité encargado de las políticas de precios y promociones vocero oficial de la organización, manejo agencia de publicidad y medios, administración de las Concesiones de Espacio (40 locales).

- Incrementamos las ventas por encima del 12% (LxL por año).
- Disminuí los costos publicitarios en un 20%.
- Realizamos el lanzamiento de la marca propia, logrando una participación del 15%.
- Participé en la evaluación y búsqueda de terrenos en 5 ciudades para la expansión, desarrollando la tienda de Cartagena y dejando listas 2 ciudades más.
- Conseguí y optimicé las concesiones en las tiendas disminuyendo el rubro de gastos generales un 20% y colocando dos tiendas con valores positivos.

FORMATACION ACADEMICA

Especialista en Mercados, Universidad de los Andes, Bogotá 1994

Administrador de Empresas, Escuela de Administración de Negocios EAN, Bogotá 1991

Otros Cursos

Diplomado en ecommerce y marketing digital, Universidad EAN, Bogotá 2018

Profundización en Administración, Harvard (Harvard Business Revue), Bogotá 2012/13

Diplomado en Retail, Inalde-Universidad de Chile, Bogotá 2011

Balanced Scorecard, Focused Management Colombia, Bogotá 2007

Diplomado en Negociación, EAFIT, Medellín 2002
