

JORGE ENRIQUE BELLO TOVAR

Cel. 312 386 5460

Bogotá, Colombia

[jorgebe99@yahoo.com](mailto:jorgebe99@yahoo.com)

[www.linkedin.com/in/directordenegocios](http://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
- ✓ Participo 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.

- Diseñe 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.

#### FORMACION 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 Review), 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

---