



Rodrigo Antonio Rojas.

**Areas de enfoque:**

Comercial, Ventas,  
Distribución, Trade  
Marketing.

**Dirección:**

San Jose Villanueva,  
La Libertad

**Teléfono:**

(503) 7681-1156

**Correo:**

[rodrigo\\_red@hotmail.com](mailto:rodrigo_red@hotmail.com)

**FORTALEZAS**

- \* Dirección de equipos multifuncionales.
- \* Análisis de información.
- \* Solución de conflictos.
- \* Habilidad Comunicación.
- \* Adaptación al cambio.

**IDIOMAS**

Español: nativo



Inglés: avanzado



**MI PERFIL**

Ejecutivo con más de 17 años de experiencia profesional en empresas multinacionales de consumo masivo, desempeñando diferentes posiciones comerciales y desarrollando e implementando estrategias que permitan el logro de objetivos.

Pensamiento estratégico liderando equipos de alto rendimiento implementando procesos y rutinas comerciales, así como habilidad en la interpretación de información para toma de decisiones. Negociaciones con proveedores y clientes, conocimiento del mercado centroamericano en todos los canales de distribución; adaptación diferentes industrias.

**EXPERIENCIA PROFESIONAL**



**Distribuidora D'Casa**

Oct '22 a la fecha.

**Cargo desempeñado:**

Gerente de Ventas

**PRINCIPALES FUNCIONES:**

- Responsable del canal Ruteo total país.
- Diseño de Go to Market - Reestructuración.
- Implementación y seguimiento de Kpis de Venta y Distribución.



**Distribuidora C. Imberton**

2020 - 2022

**Cargo desempeñado:**

Sell Out Manager Procter & Gamble.

**PRINCIPALES FUNCIONES:**

- Responsable de los resultados del país de la marca Procter & Gamble en todos los canales de distribución.
- Desarrollo e implementación de estrategias de acuerdo al canal - consumidor.
- Manejo de un equipo operacional y merchandising en los diferentes canales de venta.
- Revisión y ejecución de planes mensuales con cadena Calleja (inversión, dinámicas, iniciativas).
- Planificación de forecast mensual por canal y presentación de iniciativas.
- Control del presupuesto de ventas.



**Productos Alimenticios Bocadeli**

2019 - 2020

**Cargo desempeñado:**

Gerente Regional de Trade Marketing y Sistemas de Ventas.

**PRINCIPALES FUNCIONES:**

- Responsable a nivel regional de la ejecución en punto de venta (visibilidad, accesibilidad, promoción, etc).
- Responsable de la operación en Costa Rica a través del distribuidor Panal.
- Desarrollo de estrategias Sell Out enfocado al canal mayorista / 50% del negocio.
- Implementación de rutinas y procesos a la fuerza de ventas para el logro de objetivos.
- Control de Kpis así como de la rentabilidad de los recursos asignados a los clientes.

## FORMACION



Licenciatura en Admón.  
de Empresas / 2003

## BASE TECNOLÓGICA



### Global Alimentos

2017 - 2019

**Cargo desempeñado:**  
Gerente Comercial

#### PRINCIPALES FUNCIONES:

- Responsable de la administración y resultados de los canales de venta país.
- Responsable de las ventas en Honduras y Guatemala a través de distribuidores.
- Generación de rentabilidad por canal con adecuado mix de productos.
- Presentación a junta directiva del P&L mensual y las acciones a seguir.
- Desarrollo de planes con cada gerencia de canal para mejoras en la ejecución.



### Nestlé

2014 - 2016

**Cargo desempeñado:**  
Gerente de Ventas Canal Mayoreo.

#### PRINCIPALES FUNCIONES:

- Responsable del canal mayorista a nivel país.
- Logro de objetivos por categoría y control de sus inventarios.
- Negociación directa con las cuentas claves AAA.
- Planificación de estrategias Sell Out por categoría.
- Seguimiento cuentas por cobrar.

**Cargo desempeñado:**  
Gerente de Categoría marcas Anchor y Malher.

#### PRINCIPALES FUNCIONES:

- Responsable de los resultados país.
- Seguimiento de resultados a través del distribuidor Diszasa.
- Reuniones operativas y acompañamiento con equipo de venta del distribuidor.
- Control del presupuesto de cada marca y seguimiento de planes en cada canal de ventas.



### Crece Centroamérica - Distribuidor Claro

2012 - 2013

**Cargo desempeñado:**  
Gerente País.

#### PRINCIPALES FUNCIONES:

- Responsable de la operación en El Salvador (equipo de 250 personas)
- Control y seguimiento de la ejecución de cada canal (ruteo, activaciones, multimedia y agencias).
- Control y manejo del presupuesto y flujo de caja.
- Relación directa con gerencias de canal en Claro.



### Pepsi El Salvador

2002 - 2012

**Cargo desempeñado:**  
Gerente de Ventas.

#### PRINCIPALES FUNCIONES:

- Responsable de la región occidental del país con 45 rutas directas.
- Desarrollo e implementación de planes de ventas por producto.
- Control de la ejecución del punto de venta.
- Asignación de recursos de acuerdo a categoría de cliente ABC.
- Seguimiento a variables de mercado (share, precios, promociones, empaques)

**Cargo desempeñado:**

Gerente de Desarrollo de Mercados.

**PRINCIPALES FUNCIONES:**

- Responsable de la estructura de ventas y distribución de la compañía.
- Segmentación de visitas de acuerdo al canal y categoría de clientes.
- Garantizar el uso adecuado de los sistemas de información, así como el levantamiento de nuevos clientes.
- Implementación del programa de excelencia de la compañía que comprende agendas, controles internos y de campo, reuniones operativas, tableros de gestión.
- Control de Kpis como volumen, coberturas, drop size, efectividades, entre otras.

**Cargo desempeñado:**

Coordinador de Información Territorial.

**PRINCIPALES FUNCIONES:**

- Control y mantenimiento de la base de clientes de la compañía.
- Reportería a todos los niveles para toma de decisiones.

**Cargo desempeñado:**

Coordinador de Desarrollo de Mercados.

**PRINCIPALES FUNCIONES:**

- Levantamiento de puntos de venta país y negociación de equipos fríos.

---

**REFERENCIAS PROFESIONALES**

- Según solicitud.