



Rodrigo Antonio Rojas.

Areas de enfoque:

Comercial, Ventas,
Distribución, Trade
Marketing.

Direccion:

San Jose Villanueva,
La Libertad

Telefono:

(503) 7681-1156

Correo:

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



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.

BASE TECNOLOGICA



Nestle

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, actividades, 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.