

Alcibiades Urriola

alurriola@hotmail.com / Linkedin: alcibiades-urriola-1b209459
Tel. (507) 221-8485, Cel. (507) 6747-3726
Panamá, Rep. Of Panama

PERFIL PROFESIONAL

Líder multilingüe (español, inglés y portugués básico) orientado a resultados, con historial de logros en Gerencia Comercial, de Ventas y Marketing. Capacidad para mejorar la productividad y los beneficios para la empresa al aumentar el rendimiento del activo neto empleado. Capaz de construir equipos fuertes y productivos.

Conocimiento y experiencia en los mercados de toda América Latina y el Caribe. Principalmente el de Panamá. Amplio manejo de mercados de consumo masivo, selectivo y manejo de los diferentes canales de distribución, tales como el Tradicional y moderno.

PRINCIPALES HABILIDADES

- Desarrollo Organizacional y de equipos
- Comunicación Interpersonal y Negociación
- Desarrollo de Marca por mercado
- Experto en Desarrollo en el Punto de Venta (consumo masivo / retail)
- Mejora en los Procesos
- SAP B1, SAP A1, Office
- Marketing Digital

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Ricardo Pérez S.A.

2019 – 2020

Gerente de Ventas & Sucursal - Panamá

Responsable por la dirección del equipo comercial de Ventas y Post Ventas: Taller y Partes. Seguimiento de los indicadores de gestión. Seguimiento y resultados de los planes de mercadeo y comerciales.

- Mejoré en un alto grado el desempeño general, al administrar de manera adecuada los presupuestos.
- Logré el 86% de las metas combinadas de ventas.
- Implementé la filosofía “Best In Town” en la sucursal, lo cual permite mejorar los procesos y la obtención de éxito deseado.

Fidelity Display

2017 – 2019

Commercial Director & Project Manager - Panamá

Responsable por la apertura de nuevas cuentas y recuperación de cuentas perdidas. Reestructuración del departamento de ventas. Estructuración de la organización de ventas, análisis de costos y cotización.

- Incrementé las ventas de forma directa en un 20% durante el segundo semestre del 2017 y en un 25% durante el 2018
- Logré rescatar clientes potenciales significativos, tal como la empresa distribuidora PDP.
- Creé la base de datos de todas las ferias y expos del 2017 y 2018, además de la estrategia de como atacarlos. Así como una base de datos completa con un gran porcentaje de las empresas por cada uno de los canales de ventas.

Stanley Black and Decker

2015 – 2016

Country & Sales Manager - Panamá

Responsable por las ventas y comercialización de las marcas en el País. Elaboración de los planes de ventas, manejando un presupuesto de más de 20 millones de dólares. Coordinar, elaborar y ejecutar los planes

anuales con los clientes, (Coops y Rebates). Para los diferentes canales de distribución, Tradicional, Moderno e Industrial

- Reestructuré el equipo de Trademarketing, aumentando la rotación de producto y la venta en clientes líderes de aprox. 12% y otros como Discovery Center alrededor de 50%.
- Incrementé el portafolio con nuevos productos en un 10 a 15% en clientes estratégicos y en clientes nuevos selectos en un 10%.
- Incrementé las ferias y presencia en los puntos de ventas de nuestros clientes en un 12%
- Reestructuré las políticas con los proveedores, cambiándolos de pagos a contado a pagos a crédito, e incrementando los términos de pago de 30 a 45 días,
- Negocié volúmenes anuales con los proveedores, lo que nos ayudó a bajar los gastos en un 20%.
- Mapeo del canal tradicional (Ferreterías) a nivel nacional

Samsonite Panama, S.A.**2014 – 2015****Director Comercial – Centro América y El Caribe**

Responsable por la comercialización y expansión de las marcas en el territorio. Así como el desarrollo de la marca en el punto de venta. Coordinar el pronóstico (Forecast) y las compras. Creación de listas de precios con los márgenes, precios al consumidor y Ebitda, acorde a los requeridos por la corporación.

- Restructuré las ventas en la región, creando un portafolio de alrededor 15 nuevos clientes y otros 10 potenciales. Algunos de ellos con un alto perfil tales como Walmart, Siman y Office Depot.
- Reestructuré el departamento de Promotoras y Supervisión, lo cual nos ayudó mejorar la rotación en el punto de venta en un 10%

Grupo Piazza International**2012 – 2014****Gerente de Marca – Centro América, El Caribe y Sud América**

Responsable por la comercialización y desarrollo de marcas internacionales tales como Brooks, (#1 en Running en USA) y otras 5 marcas de accesorios tales como Zensah, Injinji, Spibelts, Halo y Tifossi. Supervisar y coordinar el mercadeo y publicidad, así como del manejo de las redes sociales.

- Incrementé las ventas, pasando de 300 mil a 1 millón el primer año.
- Logré reducir el inventario de productos de hasta 4 años, pasando de más de \$20 mil en ropa y \$25 mil en calzado a un aproximado de \$5 mil en solo un año.
- Incrementé el reconocimiento de la marca en aproximadamente un 50 a 60%
- Incrementé las ventas en nuestro mejor cliente, alcanzando el 3er lugar en ventas, por varios meses seguidos durante un año.
- Incrementé las actividades de marketing en un 60%

SUPRO S.A. (Distribución Internacional de Marcas Deportivas)**2007 – 2012****Gerente de Producto Centro y Sud América, El Caribe****GRUPO CALMED (Empresa de Servicios)****2004 – 2006****Gerente de Ventas y Mercadeo - Panamá****CERVECERÍA NACIONAL S.A. (Consumo Masivo)****2001 –2004****Supervisor de Cuentas y Mercaderistas****MOTORES DE LA GUARDIA (Ventas de Autos)****1998 – 2001****Supervisor de Ventas**

PREPARACION ACADEMICA

- Maestría en Administración de Empresas (MBA) con énfasis en Mercadeo Internacional (2009)
- Post Grado en Alta Gerencia (2007)
- Lic. Mercadeo y Publicidad (2005)

CURSOS Y ENTRENAMIENTOS

- Programa Potenciando la Super-Visión de los Lideres. **Endobrand**. Mayo 2019.
- Curso de Marketing Digital, **Interactive Advertising Bureau – Spain**. Nov 2018
- Taller y Entrenamiento Emprendedores, **Red Nacional de Org. de la Micro y Pequeña Empresa**. Nov 2016 a Enero 2017
- Coaching de Alta Gerencia, **International Coaching Institute** Agosto – Nov 2016
- Retos de la acción Gerencial, **IESA** 20 de mayo de 2016
- Supply Chain Management, **KPMG**, Sept. 30th 2008
- Ventas y supervisión de procesos de producción, CESVI, **Toluca, Mexico**, 22-24 de febrero de 2006.

Hobbies: Triatlón, Pesca deportiva, Dibujo.

Presidente Club de Natación Los Dragones, Instituto Sun Yat Sen, Colegio Chino Panameño