



Rodrigo Antonio Rojas Búcaro.
7681-1156
rodrigo_red@hotmail.com

Licenciado en Administración de Empresas. Ejecutivo con más de 15 años de experiencia laboral en empresas de consumo masivo, desempeñando diferentes roles en el área comercial desarrollando e implementando estrategias comerciales que permitan el logro de objetivos.

Experiencia Profesional

Productos Alimenticios Bocadeli

Marz 2019 – a la fecha

Gerente Regional Trade Marketing y Sistemas de Ventas.

Principales funciones:

- Responsable de la ejecución en punto de venta a nivel regional (Tradicional y Moderno)
- Responsable de la operación de Costa Rica (Distribuidor)
- Desarrollo de estrategias de Sell In y Sell Out.
- Exposición de marca y control de presupuesto.
- Identificación de oportunidades de mercado y debilidades de la competencia.
- Desarrollo de rutinas y procesos de ventas que permitan el seguimiento y logro de objetivos.
- Reestructuración de rutas de ventas e impulso logrando rentabilidad basados en la medición de indicadores básicos de gestión.
- Uso de nuevas aplicaciones de ventas que permitan mejorar la gestión y ejecución por parte de la fuerza de ventas.
- Capacitación sobre controles y acciones al equipo de ventas.

Principales logros:

- Control de gastos y enfoque en inversiones estratégicas en canal mayoreo (80/20 clientes)
- Mayor exposición de marca en nuevos eventos y alianzas estratégicas.
- Estandarización de Kpis, control y seguimiento de estos.
- Visibilidad en oportunidades de ahorro y aumento de ventas basados en análisis estadísticos y desarrollando estrategias de ventas.

Global Alimentos

Abril 2018 – Marz 2019

Gerente Comercial

Principales funciones:

- Responsable de la administración y resultados de los canales de venta país y de las exportaciones (GT-HND)
- Generación de rentabilidad por canal con un adecuado mix de productos.
- Control del presupuesto de ventas.
- Revisión y tomas de decisiones basados en P&L
- Reuniones con gerencias de canal para mejoras en la ejecución de punto de venta y participación.
- Posicionar nuestras marcas en el mercado mediante desarrollo de nuevos clientes y mejoras en las estrategias de ventas.

Principales logros:

- Crecimiento en cobertura en canal tradicional. (80% sobre universo de clientes)
- Mejoras en la rentabilidad a través de estructura de visitas, mix de ventas y gestiones de cierres (+2% mes)
- Control del gasto y mejor resultado de P&L
- Ordenamiento de precios entre canales.

Gerente de Ventas País**Principales funciones:**

- Responsable de la operación de ventas del área de lubricantes, baterías e industrial.
- Diseño e implementación de procesos de ventas.
- Establecimiento de Kpi's
- Diseño de estrategias de ventas de acuerdo al giro del negocio.
- Responsable del desarrollo de nuevas cuentas.
- Generar proyecciones de ventas por volumen y categoría de producto.
- Responsable de generar la rentabilidad operativa optima del negocio.

Principales logros:

- Recuperación de cuentas importantes para la operación generando credibilidad.
- Crecimiento de cobertura horizontal en un 20% mensualmente vrs YAG.
- Mejoras en la ejecución de punto de venta en cuanto a visibilidad y accesibilidad del producto.
- Planes de venta a clientes TOP que generaron ventas constantes mes a mes. (+15% vrs YAG)
- Mayor capacitación de la fuerza de ventas en manejo de objeciones.
- Reestructuración de territorios que permitió el manejo óptimo de tiempos y movimientos del equipo de ventas.
- Apertura de cuentas importantes en el segmento de lubricantes de motocicletas.
- Desarrollo de estrategias de TRADE como apoyo a clientes. Exposición de marca.

Nestlé El Salvador**Gerente de Ventas Mayoreo.**

Mar 2015 - Ago 2016

Principales funciones:

- Responsable del canal Mayorista a nivel país.
- Gestionar el logro de objetivos de todas las categorías y control de sus inventarios.
- Planificación de estrategias de Sell Out de cada categoría.
- Manejo de presupuesto de ventas.
- Seguimiento de la ejecución de cada punto de venta, visibilidad y cobertura.
- Visita conjunta e indirecta a clientes y gestiones de cierre.

Principales logros:

- Alcance de presupuesto de ventas por categoría. (\$2.5mll mes)
- Apoyo de clientes estratégicos en los planes de Sell In y Sell Out.
- Canal con mejor ejecución en punto de venta según mediciones efectuadas mensualmente por empresa tercerizada. (Cobertura, accesibilidad, visibilidad, surtido)
- Primeras posiciones en exhibición de productos en el canal.
- Control y ahorro en el gasto vrs YAG
- Niveles óptimos de días inventario en clientes. (6 semanas máx. en principales skus)

Gerente Nacional de Ventas marcas Anchor y Malher

Jul 2014 - Feb 2015

Principales funciones:

- Responsable de la operación en El Salvador de las marcas Anchor y Malher.
- Gestionar todos los canales de distribución (detalle, mayoreo y supermercado) así como de la compra por parte del distribuidor local.
- Manejo de presupuesto por marca.
- Desarrollo y seguimiento de planes de ventas por producto.
- Seguimiento a la fuerza de ventas del distribuidor y desarrollo de oportunidades.

Principales logros

- Posicionamiento de chile Malher como líder de la categoría, así como FrutiFresco en la categoría de refrescos en polvo.
- Sostenimiento del volumen de Anchor en la categoría de lácteos en los canales de mayoreo y supermercados vrs YAG
- Involucramiento del distribuidor como sus marcas foco de negociación.

Crece Centroamérica (Distribuidor Claro)

Ene 2013 - Nov 2013

Gerente País.

Principales funciones:

- Responsable de la operación en El Salvador (250 personas)
- Control y seguimiento de la ejecución en los canales ruteo, activaciones, multimedia y agencias.
- Control y manejo de presupuesto anual y flujo de caja.
- Implementación de procesos y agendas de trabajo del personal de ventas.
- Relación directa con gerencias de Claro.

Principales logros:

- Crecimiento en volumen de Ruteo del 20% vrs YAG a través de ampliación de cobertura horizontal.
- Crecimiento en Activaciones del 30% vrs YAG a través de venta directa e indirecta al consumidor final mejorando la comunicación de los beneficios del producto y ampliación de cobertura.
- Implementación de actividades en conjunto con gerencias de Claro que impacten la preferencia del consumidor final.
- Desarrollo y crecimiento del equipo de Multimedia atendiendo nuevos territorios.

Helados Tasty – Frutaletas

May 2012 - Dic 2012

Gerente General.

Principales funciones:

- Responsable de la gestión comercial nacional e internacional (GT-HND)
- Velar por la correcta operación de la compañía en todas las áreas (producción, operaciones y ventas).
- Implementar mejores procesos de control.
- Negociación con proveedores de materias primas.
- Manejo de presupuesto.
- Planeación de estrategias de ventas, incremento de participación de mercado.
- Desarrollo de nuevos canales de servicio.

Principales logros:

- Introducción de equipos fríos y créditos al canal para incentivar participación.
- Implementación de precios correctos de acuerdo a márgenes y estrategias de mercado.
- Mejoras en los controles internos y manejo del gasto.
- Precios competitivos con proveedores.
- Inversión en maquinaria que permitió mejoras en los procesos.
- Desarrollo de la cuenta CALLEJAS.

Pepsi El Salvador

Gerente de Ventas.

Jun 2010 – Feb 2012

Principales funciones:

- Responsable de la zona occidental del país.
- Desarrollo e implementación de planes de venta por productos.
- Control en la ejecución de los puntos de venta (inventario, producto visible, afiches vigentes, márgenes claros al detallista, beneficios, entre otras).
- Asignación de recursos de acuerdo a la categoría del cliente.
- Seguimiento de las variables del mercado para buscar oportunidades de crecimiento (fuera de stock, precios, promociones, incentivos, empaques).
- Manejo de presupuesto de ventas.
- Buscar la relación empresa-detallista.

Principales logros:

- Crecimiento de volumen en 20% vrs YAG
- Share of market del 22% en zona occidental.
- Cobertura horizontal del 85%
- Introducción de nuevos empaques al mercado a través de una excelente ejecución.
- Premio a nivel regional del mejor centro de distribución en el país en base a sus procesos de trabajo.

Principales funciones:

- Responsable de la estructura de ventas y distribución de la compañía.
- Segmentación de visitas de acuerdo al canal y categoría del cliente.
- Garantizar la adecuada utilización de los sistemas de información en el área de Hand Held.
- Garantizar el adecuado levantamiento de información en clientes nuevos.
- Implementación del Programa de Excelencia de la compañía que compone agendas, controles internos y de campo, reuniones operativas, tableros de gestión a la vista.
- Buscar oportunidades de desarrollo en nuevos territorios a través de distribución directa.
- Asegurar los estándares de ejecución en cada punto de venta.
- Control de Kpi's como volumen, cobertura, drop size, efectividades de compra y visita, entre otras.

Principales logros:

- Generación de ahorros mediante la optimización de los recursos
- Reestructuración de ventas de acuerdo a necesidades de mercado.
- Desarrollo del canal mayorista.
- Fusión de la operación PETIT y Pepsi en El Salvador cuando se adquirió la planta de néctares.
- Reuniones más productivas con información más determinante para toma de decisiones.
- Equipo de censo para actualización de base de datos continuamente.

Coordinador de Información Territorial

Jun 2003 – Jul 2004

Principales funciones:

- Control y mantenimiento de la base de clientes de la compañía
- Control de la cartera de clientes y precios en el mercado.
- Elaboración de reporteria para la toma de decisiones.

Coordinador de Desarrollo de Mercado

Dic 2002 – Jun 2003

Principales funciones:

- Encargado de censar puntos de venta del país.
- Negociación de equipos fríos.
- Creación de clientes nuevos.
- Validación de rutas y territorios para una mejor ejecución.

Formación académica y dominio de idiomas:

Licenciatura en Administración de Empresas 1998-2003
Universidad Centroamericana Jose Simeón Cañas

Idiomas:

Inglés y español

Referencias Laborales

Según solicitud.