

Jorge Ernesto Domínguez Calderón
7860-3973
dominguezcalderon@gmail.com



Profesional con 7 años de experiencia en área comercial de consumo masivo, en canales de distribución tradicional (Detalle y Mayoreo), desempeñando posiciones específicas en Trade Marketing y Ventas a nivel ejecutivo y jefaturas, enfocado en planeación, desarrollo y ejecución de planes comerciales según las políticas y lineamientos que cada compañía y/o Marca.

Experiencia Profesional

Kimberly Clark de Centro América

Ejecutivo de Ventas Senior (Coordinador de Distribuidores)

Noviembre 2017 – a la fecha

Principales funciones:

- Negociación de planes comerciales trimestrales (Sell Out, Sell In, coberturas).
- Administración de cartera de las cuentas asignadas
- Ejecución de planes de trade marketing (promociones, POP)
- Implementación de estrategias de marcas a punto de venta en canal detalle.
- Reuniones de seguimiento a KPIs con FDV de los distribuidores.
- Capacitaciones a FDV periódicamente.
- Acompañamiento al trade directa e indirectamente con la FDV.

Ejecutivo de Ventas Mayoreo

Octubre 2016 – Octubre 2017

Principales funciones:

- Negociación de planes comerciales trimestrales y semestrales con el top 10 de la zona Occidente Sur.
- Administración de ventas y cartera en las 30 cuentas a cargo.
- Ejecución de la estrategia de marcas en los PDV.
- Ejecución y seguimiento de estrategias de trade marketing.
- Responsable de la implementación de nuevas políticas comerciales y financieras.

Principales logros:

- Alcance de objetivos Sell In según business plan H1 2017
- Crecimiento del territorio en Sell In del 2.5% YTD 2017 vrs YTD 2016.
- Crecimiento en recuperación de cartera de créditos del 60% al 78%.
- Desarrollo de planes de crecimientos en semimayoristas de la zona.
- Desarrollo efectivo de planes en estructuras de distribución de clientes con FDV propia.
- Reestructuración y adecuado desempeño del equipo de promovendedores.

Líder de Agencia

Principales funciones:

- Crear e implementar actividades para el crecimiento de las categorías en el canal detalle.
- Asegurar coberturas y disponibilidad del territorio.
- Análisis de indicadores(dropsiz, coberturas, distribución numérica, distribución ponderada)
- Implementación de estrategia de marca en los PDV de detalle.
- Asesor del Distribuidor respecto al manejo de la categoría.
- Análisis de rentabilidad de rutas.
- Creación y administración de rutas.
- Garante de la ejecución de trade marketing en el detalle.

Principales logros:

- Alcance de objetivos de sell in al 100%.
- Crecimiento en coberturas de las rutas de un 90% a 96% en el territorio.
- Reestructuración de rutas garantizando la rentabilidad del distribuidor.
- Crecimiento del 75% al 90% en ejecución de planogramas en PDV de detalle.
- Sell Out en la categoría lácteos con crecimiento del 70% al 86%.

Distribuidora Morazán S.A de C.V

Jefe de Área

Mayo 2015 – Junio 2016

Principales funciones:

- Administrador del presupuesto de promociones de detalle y mayoreo.
- Administrador del trade marketing universe.
- Coordinador de los supervisores de territorio de trade marketing, 3 del canal detalle y 1 de mayoreo.
- Creación de planes promocionales en los clientes 80/20 en canal detalle.
- Creación y seguimiento a inversiones relacionadas con el desempeño en canal mayoreo.
- Análisis de resultados de los planes promocionales.
- Apoyo del Gerente de mercadeo respecto a la ejecución en canal de tiendas de conveniencia y supermercado.
- Presentación mensuales de las actividades que se implementan a gerencia general.
- Coordinación de actividades en conjunto con el área legal respecto a la ley de control de tabacco.

Principales logros

- Penetración y crecimiento del 2% en sell out en marcas Premium
- Crecimiento del 1.5% en marcas value for money.
- Creación de actividades de fidelización de marca.
- Implementación de actividades como push money, mystery shopper.
- Consolidación del área de trade marketing con el equipo de distribución.
- Reestructuración del trade marketing universo.
- Cumplimiento de indicadores por parte de los supervisores de territorio de trade marketing
- Cumplimiento de la ley de control de tabacco de los clientes 80/20 a nivel nacional.

Supervisor de Territorio de Trade Marketing

Marzo 2014 – Abril 2015

Principales funciones:

- Responsable garantizar la ejecución de las marcas de cigarrillos en el 80/20 de los clientes de detalle del Área Metropolitana de San Salvador
- Guía de la fuerza de venta respecto al manejo de la categoría.
- Supervisión directa e indirecta con la fuerza de venta.

- Reuniones matinales de visibilidad y seguimiento con la fuerza de venta
- Crecimiento de sell out con la perfecta implementación de los planes promocionales.
- Análisis, interpretación y presentación de información proporcionada por estructura de información de la compañía

Principales logros

- Cumplimiento de indicadores de cobertura de marcas con enfoque de crecimiento.
- Crecimiento de 0.5% en segmento value for money.
- Crecimiento de 0.3% en segmento Premium.
- Enfoque de la FDV en la ejecución de marca en los puntos de venta.
- Implementación de los planes promocionales en sus respectivos periodos según las estrategias dadas.

British American Tobacco

Junio 2013 – Febrero 2014

Trade Marketing Representative

Principales funciones:

- Responsable garantizar la ejecución de las marcas en el 80/20 de los clientes de detalle del Area paracentral del país.
- Guía de la fuerza de venta del distribuidor respecto al manejo de la categoría.
- Supervisión directa e indirecta con la fuerza de venta del distribuidor
- Reuniones matinales de visibilidad y seguimiento con la fuerza de venta del distribuidor
- Análisis, interpretación y presentación de la información de Nielsen en reuniones mensuales con la gerencia del distribuidor.
- Crecimiento de sell out con la perfecta implementación de los planes promocionales.

Principales logros

- Cumplimiento de indicadores de cobertura de marcas con enfoque de crecimiento.
- Crecimiento de 1.3% en segmento value for money.
- Enfoque de la FDV en la ejecución de marca en los puntos de venta.
- Consecución al 100% en KPI's como visitas efectivas, coberturas, recompra.
- Implementación de los planes promocionales en sus respectivos periodos según las estrategias.

Mercosal S.A

Junio 2012 – Mayo 2013

Ejecutivo de Ventas

Principales funciones:

- Cumplimiento de ventas en el mercado de San Miguel, una de las principales plazas de mayoreo de El Salvador.
- Responsable de la cartera de créditos de la zona
- Responsable del equipo de impulsadoras.
- Responsable de la ejecución de los planes de trade marketing creados por jefatura de mercadeo.
- Prospección de clientes potenciales.

Principales logros

- Crecimiento de \$15K en sell in en segundo semestre del año 2013.
- Recuperación de 5 cuentas importantes de la zona.
- Recuperación de cartera de créditos, del 60% al 80%.
- Implementación de los planes de trade marketing post reestructura del canal.

Formación académica y domino de idiomas:

Ingeniería en Sistemas y redes Informáticas - 2017

Universidad Capitán General Gerardo Barrios, San Miguel.

Seminarios:

- **Trade Marketing: una herramienta para el desarrollo del punto de venta**
UCA/INSAFOR/
- **Planeación estratégica de marketing y pronóstico de la demanda**
- **Gerencia Efectiva de Trade Marketing**
- **Category Management**
- **Trade Marketing Tools**
- **Customer Experience Management**
Inxait Marketing School

Idiomas:

Español	-	Nativo
Inglés	-	Básico

Referencias Laborales

Según solicitud.