



Juan Ramón Peña Fiallos

PROFESIONAL EN MERCADEO Y VENTAS

jr_penaf@yahoo.com



+504 9969-9317



Residencial La Hacienda, Casa #1, Calle La Estancia

Tegucigalpa, Honduras



www.linkedin.com/in/juan-ramon-peña-fiallos-6b3ba861/



juanrapena



Soy un profesional en mercadeo y ventas. Mi carrera comenzó en Colgate Palmolive con una pasantía, donde desempeñé el cargo de Assistant Category Manager para después hacer un short term como Category Manager. Aquí fue donde descubrí mi interés por el mundo de retail de productos de consumo masivo. Gracias a lo que aprendí en Colgate Palmolive fui contratado como Key Account Operational en Procter & Gamble donde fui desarrollando mis habilidades de liderazgo dirigiendo un equipo de 25 personas.

Después obtuve el cargo de Operations Manager a nivel país en CTI/GSP Corp. Esta empresa se dedica a la tercerización de equipos de ventas y trademarketing en los PDV. Mi equipo consistía de 52 personas atendiendo todas las cadenas en el canal moderno y varios clientes en el canal tradicional, en este puesto puse a prueba mis habilidades de liderazgo y habilidades de pensamiento estratégico acompañado análisis numérico para una mejor toma de decisiones. Luego fui llamado para administrar la cuenta de Supermercados La Colonia como Key Account Manager en Distribuidora Solís S.A de C.V. para luego pasar como Key Account Manager en DIAPA S.A de C.V.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

DIAPA S.A de C.V

Junio 2018 - Actualidad

Key Account Manager

Tareas realizadas:

- Visita semanal a los Centros de Distribución.
- Supervisión de los PDV.
- Negociaciones de compra de volumen con clientes.
- Monitoreo de precios.
- Evaluación de los KPI's.
- Matrículas de nuevos SKUs.
- Análisis de Sell In y Sell Out.
- Asegurar la implementación exitosa de la estrategia comercial de las marcas.
- Asegurar la correcta rotación de los SKUs para mejorar el sell-out de los clientes.
- Quick response a las estrategias comerciales de la competencia para disminuir su impacto en el PDV.
- Sales Forecast por marca.
- Elaboración de reportes de ventas.
- Resolver cualquier imprevisto que pueda ocurrir en los PDV.
- Estar en constante comunicación con el equipo de ventas.
- Dar coaching al personal de venta.

Distribuidora Solís S.A de C.V

Agosto 2017 – Junio 2018

Key Account Manager

Tareas realizadas:

- Visita semanal a los Centros de Distribución.
- Supervisión de los PDV.
- Negociaciones de compra de volumen con clientes.
- Monitoreo de precios.
- Evaluación de los KPI's.
- Asegurar la implementación exitosa de la estrategia comercial de las marcas.
- Asegurar la correcta rotación de los SKUs para mejorar el sell-out de los clientes.
- Quick response a las estrategias comerciales de la competencia para disminuir su impacto en el PDV.
- Sales Forecast por marca.
- Elaboración de reportes de ventas.
- Resolver cualquier imprevisto que pueda ocurrir en los PDV.
- Estar en constante comunicación con el equipo de ventas.
- Dar coaching al personal de venta.

CTI/GSP Corp. S.A de C.V

Noviembre 2015 – Julio 2017

Operations Manager

Tareas realizadas:

- Mantener constante comunicación con los clientes.
- Transmitir información clara y oportuna a todo el personal y/o áreas involucradas en el desarrollo de cada proyecto para generar retroalimentación.
- Actualizar, verificar y coordinar las rutas asignadas a supervisores y mercaderistas para identificar el inventario de stocks y satisfacer cualquier necesidad de Mercado.
- Coordinar con las marcas, los ejecutivos y el área operativa de la empresa, la asignación de visitas a diferentes PDV para identificar cualquier imprevisto en el campo.
- Controlar y verificar el cumplimiento de las visitas realizadas por el personal de campo y brindar esta información a los clientes.
- Comprobar que todo material POP este ubicado en el lugar adecuado en cada PDV.
- Comprobar en cada PDV que la colocación de precios se haga de forma exacta, visible y en condiciones adecuadas.
- Verificar que la información acerca de la variedad de SKUs actuales o potenciales sea completa y oportuna.
- Estimular el crecimiento del nivel de ventas del producto a través de la verificación de la rotación optima de las fechas de vencimiento del inventario.
- Supervisar que las planimetrías vayan de acuerdo a las especificaciones del cliente.
- Dar seguimiento a la ejecución y negociación de espacios adicionales en los PDV.
- Mantener motivado al personal.
- Recopilar toda la información de lo observado durante la supervisión de campo.
- Solucionar cualquier situación anormal que se observe en la supervisión de campo.

Procter & Gamble

Abril 2014 – Enero 2015

Key Account Operational Manager

Tareas realizadas:

- Aumentar las ventas generando demanda en el PDV a través de contactos operativos dentro del cliente y con la fuerza de venta para implementar planes de ventas.
- Dirigir la ejecución exitosa en tienda de planes promocionales negociados con Walmart para satisfacer las necesidades del cliente.
- Supervisar y garantizar la ejecución de fundamentales de venta en el PDV:
- ❖ **Distribución:** supervisar que el portafolio para el formato de tienda este presente.
- ❖ **Precio:** validar que los productos tengan sus viñetas y velar porque se están cumpliendo las estrategias de precios internas y externas, análisis de rentabilidad de las categorías de P&G.
- ❖ **Merchandising:** asegurar que todos los planes se estén ejecutando.
- ❖ **Anaqueles:** velar por la correcta implementación de Planogramas y la mejora continua del Share of Shelf.
- Encargado de velar que el proceso de pedidos por parte de los vendedores este fluyendo de manera correcta:
 - Levantado de inventarios.
 - Ajuste de inventario en caso de haber diferencias entre el sistema y físico.
 - Elaboración de sugerido de venta en base a la rotación y negociación con el encargado de piso en caso que la orden de compra este saliendo incompleta.
 - Verificación de la facturación que venga en las cantidades y proporciones solicitadas.
- Semanalmente detectar y resolver problemas como:
 - Productos bloqueados en el PDV.
 - Faltantes de entrega por parte del CD.
 - Fluidez del proceso de entregas Cross.
 - Cambios de precios no planeados (reducciones en anaquel no negociadas, etc).
 - Revisión de precios promedios y rentabilidad de los productos.

Colgate Palmolive

Febrero 2013 – Julio 2013 (Short Term)

Category Manager

Tareas realizadas:

- Organizar y agrupar la información de modulares de tiendas para negociación con clientes.
- Levantamiento de fotos y dimensiones de productos para creación de base de datos para la elaboración de planos para tiendas.
- Análisis y comparación de índice y %SOS (Participación del espacio en tiendas) por categoría vs la competencia.
- Análisis de depuración de categorías.
- Análisis de Sell Out para elaboración de sugerido de espacios.
- Negociación con clientes para mejorar espacios de Colgate-Palmolive.
- Capacitar a mercaderistas sobre las estrategias a implementar en tiendas.
- Elaboración de planimetrías para optimizar la rotación de productos en góndolas.
- Supervisión de levantamientos de caras vistas en góndolas.
- Elaboración de reportes de índice y espacios en góndolas.

Colgate Palmolive

Agosto 2012 – Noviembre 2012 (Pasantía)

Assistant Category Manager

Tareas realizadas:

- Organizar y agrupar la información de modulares de tiendas para negociación con clientes.
- Levantamiento de fotos y dimensiones de productos para creación de base de datos para la elaboración de planos para tiendas.
- Análisis y comparación de índice y %SOS (Participación del espacio en tiendas) por categoría vs la competencia.
- Análisis de depuración de categorías.

Contenido Móvil S. de R.L

Septiembre 2010 – Junio 2012

Oficial de Medios y Relaciones Públicas

Tareas realizadas:

- Negociación con medios de comunicación masivos.
- Elaboración de estrategias de venta.
- Relaciones públicas.
- Elaboración de publicidad.
- Elaboración de sorteos por medio de SMS.
- Organización y actualización de base de datos de clientes.

HABILIDADES

- Manejo del Paquete de Microsoft Office
- Manejo de Access
- Manejo de SPSS
- Manejo de Spaceman 9.0
- Manejo de DevInfo
- Manejo de RTBuilder
- Manejo de MRIS
- Manejo de Cloudtrack
- Manejo de Plataforma de GS1.
- Manejo de SAP

IDIOMAS

- Inglés (hablado y escrito 100%)

ESTUDIOS REALIZADOS

Licenciatura en Mercadotecnia 2013

Tegucigalpa-Honduras

UNITEC

REFERENCIAS

Neyra Mondragón

CTI/GSP Corp. | Gerente RRHH

Teléfono: +504 3147-8011

E-mail: neyramondragon@gsp.com.gt

Doris Sandoval

Procter & Gamble | Administradora

Teléfono: +504 9476-8676

E-mail: sandoval.da@ladist.com



La Universidad Tecnológica Centroamericana
Centro Universitario Tecnológico (CUTEC)

Confiere a:

Juan Ramón Peña Fiallos

El Título de:

Titulación en Herramienta

de el Grado Académico de Licenciatura

*Entendiendo que ha cumplido todos los requisitos legales y académicos
de esta institución queda sujeta a todos los derechos y obligaciones que le corresponden*

En fe de lo cual se otorga el día 14 de mayo de 2014

Reconoce: Licenciero






