

Jorge Roberto Castillo Pinzón

+502 32270756 / +502 23694926

Jorge.castillo.1486@gmail.com

PERFIL



<https://gt.linkedin.com/in/jorgecastillo1986>

RESUMEN PROFESIONAL

Experiencia de más de 10 años en gestión de equipos de venta y trade marketing (+300) creando estrategias de go to market al planificar y desarrollar nuevos modelos de venta y distribución sobre los territorios a cargo. Además, con experiencia en la construcción de planes de marketing, lanzamiento de nuevos productos y creando relaciones con clientes y en todas las organizaciones con proveedores, distribuidores, mayoristas y terceros. Experiencia en la creación de presupuesto de ventas, presupuesto de trade marketing y en ejecución de actividades BTL para conseguir los resultados deseados y superar los planes. Disfruto tomando proyectos desafiantes y logrando resultados. Experiencia en variedad de industrias tales como consumo masivo (bebidas y alimentos), retail y servicios.

Competente en SAP, Microsoft Office, AS400, CRM y ERPs.

IDIOMAS

Español – Materno

Inglés - Avanzado

EDUCACION

2012 – 2014 ENAE – Universidad de Murcia

Maestría en Dirección de Marketing

2003 – 2010 Universidad Rafael Landívar

Licenciatura en Ingeniería Industrial

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Quala CA

2017-Actualidad

Jefe Regional Trade Marketing (Cono norte)

- Responsable de la definición de estrategias de go to market, carga promocional, descuentos, bonificaciones, actividades BTL (pull y push), materiales, incentivos, presupuesto de trade marketing y P&L de iniciativas que aseguren la máxima competitividad de las marcas Quala en las variables de resultado (cobertura, volumen, presencia, precio, exhibición, inventario activo, recomendación del tendero) en el canal tradicional y distribuidores.
- Presentaciones mensuales a Dirección general sobre indicadores claves del negocio, Volumen, cobertura, inventarios, precios y competencia.
- Lanzamiento y ejecución exitosa de nuevas marcas (JugosYA y eGo) en CA. 80% PDV cubiertos en 3 semanas, definición de carga promocional, <60% SOM en ambas categorías. Análisis continuo del ROI en todas las actividades para guiar los resultados comerciales efectivos y respaldar los objetivos de optimización del gasto comercial. <95% Cumplimiento Presupuesto.
- Contribución a los planes de marketing de categorías con análisis de clientes y categorías y estrategias promocionales; Contacto clave para los equipos de marketing de marca.

Tigo Guatemala

2013-2016

Jefe Trade Marketing y Operaciones

- Creación e implementación de equipo de Trade marketing en unidad de negocios. (Definición de imagen BTL, compra de vehículos de promoción, Contratación de 3 supervisores y 12 promotores, desarrollo del plan MKT BTL anual).
- Desarrollo e implementación de estrategias de marca y ventas para incrementar la contratación de los productos.
- Responsable de manejar y ejecutar el presupuesto de su Trade Mkt.
- Responsable de la operación de TIGO en la región suroccidente (5 departamentos), definiendo el presupuesto de ventas, la estrategia de negocios, la estrategia de recuperación de cartera, la gestión de recursos humanos y el EBITDA en la región, entregando los márgenes de operación requeridos.
- Desarrollo de canales alternos de venta (kioscos, agencias y distribuidores).
- Incremento del 34% promedio YTD al iniciar la venta en kioscos y agencias.

Ambev de Centroamérica S.A.

2012-2013

Supervisor Comercial y Trademarketing

- Desarrollo de planes trade marketing para los canales para incrementar ventas y lograr los objetivos de margen de contribución, disponibilidad, inventario, etc.
- Negociación de share, compra y distribución de clientes OFF premise en región metropolitana incluyendo equipo de ventas. Crecimiento en ventas en región entre 20% - 25%.
- Incremento en volumen de clientes en región 90% YTD 2012 -2013.
- Incremento de 4% en penetración de CVZ respecto al año anterior.