

JUAN RAFAEL MUÑOZ SOLANO

Dirección: 14 Avenida A 17-79, zona 11, colonia Granai IV

Fecha de nacimiento: 01 de abril de 1980

DPI: 2396 67816 0101

Teléfono móvil: 5826-4522

rafa.munoz0180@gmail.com



Soy una persona apasionada y comprometida con el propósito de mejorar día con día, contribuyendo con un futuro más sustentable, así mismo me gusta estar en busca de un continuo aprendizaje, para desarrollar estrategias a corto, mediano y largo plazo obteniendo la mayor rentabilidad, dando lo mejor de mí en cada una de las actividades en la que estoy involucrado.

Preparación Académica

Maestría en Administración de Negocios

Universidad Mariano Gálvez de Guatemala, Facultad de Ciencias de la Administración

2018-2019

Licenciatura en Mercadotecnia

Universidad Mariano Gálvez de Guatemala, Facultad de Ciencias de la Administración

2003-2010

Bachillerato en Ciencias y Letras

Equivalencias realizadas en el Ministerio de Educación

2001-2002

Otros cursos y conocimientos:

- Retail Link: Intermedio
- Unibi: Avanzado
- SAP: Básico
- Saturno: Intermedio
- Microsoft Office completo, Excel Avanzado
- Power BI: Intermedio
- Ilustrador: Intermedio
- Ecommerce: Intermedio
- Photoshop: Básico
- Certificación de auditor interno Si-Calidad nivel intermedio
- Dominio fluido del idioma ingles en un 65%

Experiencia Profesional

PRODUCTOS ALIMENTICIOS CYP / PINCO S.A
Gerente Comercial. Del 01/01/09 al 30/10/20.

Atribuciones:

- Liderazgo en la planificación, dirección y control del departamento de comercialización. Diseño de estrategias y dirección en el desarrollo de las actividades de marketing.
- Definir estrategias que permitan una mejora continua y una efectiva ejecución del trade marketing, así como el plan de trabajo para el merchandising y que ofrezca un crecimiento a los distintos canales. Identificar y gestionar nuevos canales de venta.
- Gestionar planes personalizados para cada canal de acuerdo con la estrategia general de la empresa, ejecutando y revisando continuamente la efectividad del plan, creando soluciones prácticas que permiten acciones efectivas al mercado.

Logros:

- ✓ Implementación de nuevas rutas de merchandising, con lo cual logramos mejorar la participación de la marca en el mercado en el canal moderno, incrementando la participación que se tiene dentro de la categoría de alimentos, creación de nuevos canales de venta en mayoreo, especialmente en la terminal, Escuintla, Oriente, Costa Sur y el Occidente del país, Logramos un mayor flujo de efectivo realizando venta al contado y mejoramos los tiempos de entrega pasando de 72 horas a 24 horas de respuesta en los despachos obteniendo un just of time óptimo.
- ✓ Coordinación efectiva con los jefes de ventas y supervisores de área logrando brindar una mejor experiencia con el producto lo cual se transforma en excelente información gerencial para la presentación de resultados al cierre de cada mes.
- ✓ Implementación de estrategias de diferenciación de los productos y marcas que se tienen para el canal moderno como para el canal tradicional y mayoreo.
- ✓ Así logramos que los distintos canales no compitan con el mismo producto y se mejora la efectividad de la venta, logrando obtener nuevos espacios para su comercialización.
- ✓ Negociaciones estratégicas enfocadas a los compradores, comerciales, directores y representantes de diferentes canales, tanto en mayoreo, como en canal moderno logrando mayores beneficios para la empresa como presentación y comercialización de nuevos productos obteniendo mayores beneficios
- ✓ Mejora en los márgenes de utilidad manteniendo un crecimiento del 12% al 18% en los últimos 5 años.

PRODUCTOS ALIMENTICIOS CYP / PINCO S.A
Gerente Mercadeo y Ventas. Del 01/08/06 al 31/12/08.

Atribuciones:

- Realización y comunicación de propuestas ganadoras para las distintas categorías, comunicación efectiva a los clientes y encargados. Desarrollo conjunto con agencia de publicidad, campañas de radio, web y otros.
- Desarrollar y ejecutar las iniciativas de material POP basadas en la buena comunicación del mensaje hacia el comprador.
- Velar por la satisfacción del cliente y el posicionamiento de la marca.

Logros:

- ✓ Alcance de los objetivos trazados en el presupuesto de ventas anual, sobrepasando el mismo en un 6% promedio.
- ✓ Gestión efectiva de la marca, logrando mejorar la imagen de la misma en el canal moderno y mayoreo, así como el manejo y cambio de la imagen en los empaques, resaltando la marca y dando a conocer el producto como un producto de excelente calidad.
- ✓ Actualización y creación de nuevos diseños y productos que vinieron a formar parte de la compañía dándole mayor enfoque a otros canales como el mercado institucional.

PRODUCTOS ALIMENTICIOS CYP / PINCO S.A
Gerente Trade Marketing. Del 01/01/05 al 31/07/06.

Atribuciones:

- Como función principal en el Trade Marketing estuvo el lograr y asegurar una mayor participación de la empresa en el mercado.
- Responsable de la supervisión y la planificación comercial, el planeamiento de nuevos productos y los programas de publicidad y promoción, así como del personal a cargo; compuesto por Jefes de marca, supervisores y el equipo de merchandising y promociones. Manejo de 45 personas con responsabilidad directa.

Logros:

- ✓ Alcance del objetivo según la medición obtenida por medio de los KPI de medición, las cuales estuvieron arriba del 95%.
- ✓ Ejecución de promociones desarrolladas de acuerdo al plan de ventas y los mix de productos por marca, obteniendo mayores beneficios en presentación e imagen del producto exhibido, Estrategia orientada al cliente dándole valor agregado percibido y fomentando el crecimiento de la marca en el mercado mayorista y moderno
- ✓ Implementación de una nueva imagen del producto en el punto de venta, con lo cual damos a conocer la marca como una marca limpia y moderna.

- ✓ Implementación de nuevas rutas de trabajo para los canales de venta al mayoreo y al canal moderno, implementación de una estructura de precios diferenciada según el canal y el mercado, con lo cual protegemos y garantizamos la rentabilidad de los productos y la fiabilidad de la marca.
- ✓ Implementación de controles que permiten validar las visitas efectivas y la efectividad en la venta la cual se ha logrado mantener por arriba del 90%

PRODUCTOS ALIMENTICIOS CYP / PINCO S.A
Jefe de Ventas. Del 15/10/03 al 31/12/04.

Atribuciones:

- Como jefe de ventas era mi responsabilidad el planificar y supervisar el trabajo de los equipos de ventas y/o vendedores de la empresa. Entre mis funciones concretas destacan el definir los objetivos de venta que debe alcanzar cada vendedor individualmente y el equipo de ventas.
- Coordinar los planes de trabajo de los vendedores, semanal, mensual y anual. Medición y Evaluación del desempeño de la fuerza de ventas.

Logros:

- ✓ Incremento en las ventas por cada vendedor tanto en escala de valores como en la escala de clientes asignados.
- ✓ Apertura de nuevos canales de mercado
- ✓ Apertura y capacitación del recurso humano.
- ✓ Negociaciones a nivel Centroamérica.

PRODUCTOS ALIMENTICIOS CYP / PINCO S.A
Supervisor de Ventas. Del 01/12/02 al 14/10/03.

Atribuciones:

- Entre las funciones principales como supervisor de ventas puedo destacar el control y el orden, la higiene y seguridad del lugar de trabajo. Coordinación efectiva de los equipos de trabajo.
- Realización de reuniones informativas con el equipo de trabajo, sentido de liderazgo, inspirando confianza y convicción para lograr la credibilidad, motivación y colaboración del personal

Logros:

- ✓ Mantener la dirección, orden y control del personal a cargo, así como de los procesos a ejecutar por parte del personal a cargo.
- ✓ Manejo y control del recurso disponible, mejorando la cantidad de visitas efectivas de un 85% a un 95%
- ✓ Reducción de las devoluciones por producto en mal estado pasando de un 5% a un 1.5%

PRODUCTOS ALIMENTICIOS CYP / PINCO S.A
Ejecutivo de Ventas. Del 23/04/01 al 30/11/02.

Atribuciones:

- Entre las funciones principales estaba el analizar el comportamiento de las ventas y la distribución adecuada de los recursos de la empresa para el seguimiento de los clientes.
- Optimizar los procesos, de modo de lograr la mayor eficiencia y eficacia en el desempeño de mis labores, brindando asesoría sobre los productos de la compañía y concretar la venta.
- Mi principal objetivo fue el asesorar al cliente de manera técnica y practica conociendo las bondades del producto que se les estaba ofreciendo y el respaldo que tenía con la marca.

Logros:

- ✓ Incremento de la cartera de clientes asignada en un 30% mensual
- ✓ Mayor venta de los productos con los clientes actuales, logrando una venta del portafolio en los clientes de un 65% a un 85%

INVERSIONES JOVITA S.A (Costa Rica)

Asistente de bodega y distribución. Del 01/02/99 al 12/12/00.

Atribuciones y Logros:

- Se trataba de una posición importante dentro de la empresa ya que debía estar encargado de la recepción de órdenes de trabajo para el envío de mercadería a los distintos clientes.
- Conocer el almacenamiento y realizar la preparación de los pedidos para posteriormente planificar la distribución y logística del envío de los productos a sus clientes, ya fuera de forma directa o indirecta, gestionando el producto en los diferentes centros logísticos operados por los clientes.

FERREMAT S.A (Costa Rica)

Vendedor de mostrador y bodega. Del 15/01/98 al 15/11/98.

Atribuciones y Logros:

- Era el encargado de abordar a los clientes que llegaban a la ferretería y suplir sus requerimientos, realizar las ordenes de despacho y trasladar a caja todos los datos de manera correcta para el pago de la mercadería.
- Era responsable de realizar controles de inventario en relación al área de la bodega asignada por el jefe inmediato, realizar la recepción de la mercadería solicitada y verificar que se encontrara en óptimas condiciones y que cumpliera con la cantidad solicitada.