



José Miguel Martínez, MBA

C/B #3, Las Colinas. Arroyo Hondo, SD
Fecha de Nacimiento: 04 Noviembre 1966
Cel: (809) 756-5339, Res: (809)-560-5997
e-mail: jose_martinez727@hotmail.com

Resumen

Desarrollador de negocios senior con amplia experiencia en redes comerciales eficientes y de alcance nacional. Diseñando e implementando planes estratégicos exitosos con responsabilidad sobre indicadores comerciales, de gestión humana, financieros, logísticos.
Grandes logros en incrementos de ventas y gestión comercial.

Destrezas:

- Plan Comercial
- Negociación
- Liderazgo
- Manejo de portafolio
- Resolución de conflictos
- Proyecciones/Forecasting
- Desarrollo de negocio
- Implementación de promociones

Experiencia

Sued & Fargesa

Enero 2020 - Actual

Director Comercial

Sales & Marketing Advisor

Sept 2016 – Dic 2019

- Grupo E. T. HEINSEN
- Fabrica de Colchones Sealy
- Importadora Mexicana, IMPORTMEX
- Eurosuplicidores SRL
- Borinquen Coral Stone

Consultor

Corporación Dinant SRL

Sep 2014-Agosto 2016

Gerente País

- Responsable total de la operación local; gestión comercial, financiera, administrativa, recursos humanos, losgisticos, legales, entre otros.
- Diseño e implementación del plan comercial anual para la división de alimentos y snacks.
- Seguimiento por trimestre, mes y semana al desempeño de los vendedores.
- Dar dirección al equipo comercial: reclutamiento, remuneración, capacitación, seguimiento a la ejecución.
- Elaboración de las proyecciones de ventas: presupuestos y cumplimiento.
- Otras tareas asignadas por la Dirección.

Distribuidora Corripio 1997-2014
Canal Tradicional División CPH
División de Bebidas DC
Ventas Directas DC

Gerente de Ventas
Nov 2012-Agosto 2014
2008-2012
1997-2008

FUNCIONES EJECUTADAS

- Líder de la distribución comercial del DTT: colmados y mayoristas.
- Diseño e implementación de un modelo de distribución sostenible para las marcas siguientes: Pampers, Pantene, Head & Shoulders, Gillette, Duracell, Ariel, Downy, Always, Oral B, otras.
- Actualización y mejoras a rutas de ventas.
- Desarrollar programas de crecimiento y planes de defensa frente a la competencia para las marcas siguientes: Gatorade, V8 Splash, Tropicana, Sobe (Adrenaline Rush), Lipton, Tropicana.
- Desarrollador del programa HERCULES.
- Automatización del proceso vía hand held, mapas digitales, indicadores, reportes y plan de compensación.

**Sociedad Industrial Dominicana
MERCASID Div. 4. 1996-1997.**

Gerente Nacional de Ventas.

- Posición clave en términos de distribución nacional en el área de consumo masivo, desarrollador de los planes distribución y responsable por la implementación de calidad asegurando la ejecución para las marcas siguientes: Hershey's, The Pillsbury's Co., Dole, and Coipe Group (Figaro Oil).
- Incorporación de MACRO a la estructura de MERCASID. Proceso completo de fusión MERCASID.

Educación

- Executive Master in Business Administration (EMBA) Universidad Barcelona, Certificación IL3 España. 2010
- Dirección de Marketing, BARNA BUSINESS SCHOOL, 2008
- Lic. Mercadeo, 1993
- Inglés Nivel Avanzado

Referencias y documentos disponibles a solicitud.