

Mercadeo - Trade Marketing - Ventas

Nombre: Roberth Cordero Murillo
Residencia: San José, Desamparados.
Teléfono: 2259-4628 / 8882-3363
Correo: roberthcor@gmail.com

Perfil profesional

Profesional en el área de Mercadeo , Ventas, Supervisión de Ventas y Trade Marketing. Con 25 años de experiencia en **productos de consumo masivo y farmacéuticos**. Orientado a resultados y alcance de metas. Desarrollador de equipos de trabajo.

Experiencia laboral

May 2018 – Set 2018 **Guier y Carballo**

Cargo: **Gerente** de Marcas.
Función: Desarrollo de la marca La Roche Posay en las principales cadenas de farmacias.
 Monitoreo de indicadores de negocio. Creación y seguimiento a planes comerciales.
 Supervisión de puntos de venta. Negociaciones estratégicas.
Logros: Ingreso de varios productos de la distribuidora en el canal tradicional. Desarrollo de nuevos negocios.
 Plan de rotación de inventario para productos de baja rotación.

Mar 2015 – Feb 2016 **Grupo Prides, APS S.A.**

Cargo: **Jefe Comercial**
Función: Encargado del Departamento Comercial conformado por Vendedores, Supervisores y Ejecutivos de Cuenta. Liderando un equipo de 50 personas
 Capacitaciones a la fuerza de ventas. Manejo del presupuesto comercial. Seguimiento a las inversiones comerciales. Creación y desarrollo de estrategias comerciales. Visita a los puntos de venta de todo el país. Aprobación del diseño del material POP, responsable de su logística y distribución. Organizar el lanzamiento de nuevos productos, así como la participación de la empresa en ferias. Activaciones en punto de venta tipo BTL y eventos especiales en todo el país. Alianzas estratégicas con diferentes casas comerciales.
Logros: Formación de vendedores.
 Incremento de cartera de clientes.
 Ingreso a nuevos canales de venta. Aumento en las ventas.

Jul 2013 – Nov2014 Kani Mil Novecientos Uno, S.A.

Cargo: Jefe Trade Marketing

Función: Jefe del Departamento de Trade Marketing liderando un equipo de 25 personas.

Desarrollo de los puntos de venta con las marcas de la empresa en los diferentes canales de venta, (moderno y tradicional).

Manejo y control del equipo de mercaderistas y supervisores. Confección y seguimiento al presupuesto para las inversiones comerciales.

Negociaciones con proveedores. Visitas a los puntos de venta de todo el país.

Participación en comités internos de control y compras de materia prima. Diseño del

material POP. Creación de campañas promocionales en conjunto con el equipo

comercial. Activaciones en punto de venta tipo BTL y eventos especiales en todo el país. Organizar el lanzamiento de nuevos productos.

Logros: Incremento en las ventas.

Mayor visibilidad de las marcas en los puntos de venta.

Más espacios en góndola. Colocación del primer rotulo de la marca Don Pedro en punto de venta. Ingreso de la marca a Walmart.

2003-2013 Florida Bebidas**2011 - 2013**

Cargo: Coordinador de Trade Marketing,

Función: Implementar el plan de desarrollo y posicionamiento de las marcas. Activaciones, promociones, dinámicas comerciales aplicadas en los puntos de venta. Control y administración del presupuesto y planeación estratégica. Confección, seguimiento y desarrollo de los planes de incentivos para el equipo de mercaderistas y vendedores. Visita a los puntos de venta de todo el país. Participación en comités de Demand-Planning, inventarios y planeación estratégica. Diseño de empaques diferenciados para el canal de supermercados. Diseño y ejecución de activaciones tipo BTL para los puntos de venta. Giras internacionales con clientes como parte del staff.

Logros: Incremento en las ventas.

Mayor visibilidad de las marcas en los puntos de venta.

Aumento de espacios en los puntos de venta, (cabeceras, islas, laterales).

Ingreso con nuevos packs a las cadenas de supermercados.

Ahorro de \$2,000,000.00 en la compra de espacios por año.

2010 – 2011

Cargo: Supervisor de ventas.

Función: Organizar, coordinar y controlar la ejecución de los planes de acción y actividades de gestión de venta y servicios de merchandising en el punto de venta. Dirigir reuniones de capacitación a la fuerza de ventas y al equipo de mercaderistas, liderando un equipo de trabajo de 100 personas.

Negociaciones estratégicas en puntos de venta del canal ON y canal OFF.

Logros: Capacitar a la fuerza de ventas para atender nuevos canales. Ingreso con nuevos productos en los diferentes canales de venta, (on y off). Incremento en las ventas.

2007-2010

Cargo: **Encargado de Cuenta de Supermercados.**

Función: Atender y satisfacer las necesidades de los clientes. Funciones propias de ventas en el canal de Supermercados.

2005-2007

Cargo: **Representante de Ventas.**

Función: Atender y satisfacer las necesidades de los clientes. Funciones propias de ventas en el canal detallista.

Logros: Aumento en las ventas.
Premios y viajes al exterior.

2003-2005

Cargo: **Distribución**

Función: Entregar la mercadería en los puntos de venta de los diferentes clientes que tiene la empresa.

1995-2002 Dos Pinos Cooperativa de Productores de Leche.

Cargo: 1-Chofer de recolección. 2- Jefe de Autoservicio.

Función: 1-Recolección de leche en las fincas productoras. Traslado de leche líquida a la planta procesadora.

2- Administrador Punto de Venta Autoservicio Barrio Luján.

Formación académica

2011 Técnico en Mercadeo y Ventas

Universidad de Costa Rica

1999 Ingeniería Industrial

Ulaçit - 2 años de carrera.

1986 Secundaria

Liceo Mons. Rubén Odio Herrera

Otros datos

Idiomas Inglés: Nivel básico.

Informática Herramientas de Office: Word, Excel, PowerPoint.

Cursos realizados

Inglés Conversacional Intensivo, I.T.C.R.

Principios de Administración. U.C.R.

Habilidades de ventas y negociación. Florida Bebidas y Grupo Dando.

The 7 Habits of Highly Effective People. Florida Bebidas y Grupo Franklin Covey.

Desarrollo de Competencias Líder Coach. Florida Bebidas y Consultores de Talento.

Premios obtenidos

Florida Ice & Farm Co. y PEPSICO

Círculo de Excelencia en Ventas en Centroamérica, otorgado en Colón, Panamá, febrero del 2009.

Florida Ice & Farm Co.

Mejor Prevendedor de Supermercados de mayo a julio del 2008, otorgado en agosto del 2008.

Referencias

Rodrigo Larios Robert, Dos Pinos, Gerente Sr. Nuevos Negocios, Dir. Corp. Planeam. Estrat. 8828-2874, 2508-5220 rlarios@dospinos.com

Martín Jinesta Taylor, Gerente de Trade Marketing y Cuentas Clave. Florida Bebidas, 2437-6685. martin.jinesta@fifco.com

Rocío Mora, Ex Gerente Mercadeo Kani Mil Novecientos Uno.

Actual Gerente de Marca Distr. Isleña 8321-7832 mkalimentos1@distribuidoraislena.com

Alvaro López, Coordinador de Ventas.

Grupo Prides, 2528-5912, 8577-8118 alopez@vozprepago.com

Mario Carballo P., Director Comercial

Guier & Carballo, 2288-4228 mcarballo@guierycarballo.co.cr