

CURRICULUM VITAE

INFORMACIÓN PERSONAL

Nombre
Dirección
Móvil
Correo electrónico
Nacionalidad
Fecha de nacimiento
Identificación

CAMPOLLO MENDÍA, LUIS ALEJANDRO
20 AV 16-22 ZONA 6, RESIDENCIALES CIPRESALES
42122394
wichocampollo@gmail.com
Guatemalteco
11 Enero 1984
DPI 2742 87250 0101
www.linkedin.com/in/luis-campollo-232577a7



EXPERIENCIA LABORAL

- Fechas (de – a)
- Nombre del empleador
- Tipo de empresa
- Puesto o cargo ocupados
- Principales actividades y responsabilidades

Diciembre 2018 – Mayo 2019

Corporación Arium / Me Llega

Empresa de distribución de productos de consumo masivo (cigarrillos)

Gerente de Ventas BAT (British American Tobacco)

*Responsable del cumplimiento de metas de volumen e indicadores del área comercial de los canales: Tradicional, Mayoreo y Moderno.
*Administración del área comercial Guatemala
*Análisis de resultados total país
*Control y seguimiento de la carga básica de las rutas de Auto Venta
*Control y seguimiento de planificación de supervisores
*Verificar pago de salario, vacaciones de equipo comercial
*Reuniones de Business Review con BAT
*Responsable de los resultados de nuevos lanzamientos
*Construcción de forecast país
*Control y seguimiento de indicadores: volumen, distribución, cuenta por cobrar, inventarios
*Proceso de reclutamiento y entrevistas de la fuerza de ventas y supervisores del canal
*Personal a cargo: 4 supervisores, 1 mayorista, 29 auto-ventas, 6 pre-ventas, 1 distribuidor.

- Fechas (de – a)
- Nombre del empleador
- Tipo de empresa
- Puesto o cargo ocupados
- Principales actividades y responsabilidades

Septiembre 2017 – Diciembre 2018

Umbra Distribución S.A

Empresa de distribución de productos de consumo masivo

Gerente de Ventas TT

* Responsable del cumplimiento de volumen e indicadores del canal tradicional
* Análisis de resultados semanales y mensuales de la región
*Control y seguimiento de los 7 pasos de la venta de la fuerza de ventas
*Control y seguimiento de planificación de supervisores de Detalle
*Control de rotación de productos próximos a vencer e innovación
*Reuniones matinales con equipo comercial
*Análisis y construcción de forecast del canal tradicional
*Cumplimiento de ejecución y colocación de material POP en el punto de venta
*Seguimiento del inventario de distribuidores
*personal a cargo:6 supervisores, 57 rutas, 6 mayoreo, 15 distribuidores.

- Fechas (de – a)
- Nombre del empleador
- Tipo de empresa
- Puesto o cargo ocupados
- Principales actividades y responsabilidades

Junio 2016 – Agosto 2017

Umbra Distribución Guatemala S.A

Empresa de distribución de productos de consumo masivo

Jefe de Trademarketing TT

- *Dar soporte al área comercial con dinámicas, promociones, estrategias de precios en la diversidad de portafolio
- *Dar estrategias para lograr los objetivos de cobertura de nuevos productos
- *Análisis de precios de nuestros productos y competidores
- *Control y seguimiento de presupuesto de las diferentes marcas
- *Análisis de diferentes KPIs del área comercial (Visitas efectivas, Cobertura, Drop Size)
- *Control y seguimiento de inventario próximo a vencer
- *Activaciones en PDV para dar a conocer nuestras marcas (BTL)
- *Planificación y ejecución de material POP, planes de desalojo, exhibidores para FDV
- *Seguimiento y ejecución de plan de fidelización a clientes mayoristas y detallistas
- *Capacitaciones a FDV sobre Ejecución, Distribución, técnicas de ventas, técnicas de cierre de ventas, manejo de exhibidores
- *Planes de incentivos para FDV, mayoristas, tenderos
- *Control y seguimiento a mercaderistas de Mayoreo
- *Control y seguimiento de panel promocional
- *Capacitaciones a FDV de características importantes de los productos que manejamos
- *Creación de catálogo de ventas, ayudaventas, hoja de prioridades

- Fechas (de – a)
- Nombre del empleador
- Tipo de empresa
- Puesto o cargo ocupados

Octubre 2010 – Mayo 2016

Mondelēz International (Kraft Foods / Cadbury Adams)

Empresa multinacional en distribución de productos de consumo masivo

Sales Operations Analyst CAM

- *Análisis y elaboración de Forecast, análisis de resultados en productos nuevos en los 3 canales (Detalle, Mayoreo y MT), elaboración de targets para la fuerza de ventas y monitoreo de cumplimiento para pago de variable.
- *Análisis de resultados semanales y mensuales de la región
- *Análisis y propuestas enfocadas en generación de ventas adicional en los diferentes productos que tienen bajo desempeño (promociones, optimización de inventarios, concursos, atados, bonificaciones)
- *Encargado de reporte Sell In Sell Out para todos los países de Centro América
- *Encargado de elaboración de cálculo de variable de las personas de Ventas de Centro América
- *Análisis de Gross to Net a nivel CAM en todas las categorías
- *Análisis de cobertura de inventarios del canal tradicional de CAM
- *Organización de reuniones a nivel nacional para presentación de logros, objetivos, premiación de concursos, tendencia de diferentes marcas, sub-marcas, productos
- *Organización de reuniones a nivel nacional para presentación de logros, objetivos, premiación de concursos, tendencia de diferentes marcas, sub-marcas, productos
- *Elaboración de reportes a nivel CARICAM, (Sell In, Sell Out, tendencias, logros, variación vrs año anterior, crecimiento del top de clientes)
- *Evaluador en salidas de campo en proyecto Perfect Store, elaboración de reporte de salida de campo enfocándonos en los puntos clave que se debe de mejorar

ESTUDIOS REALIZADOS

- Fechas (de – a)
- Nombre del Centro Educativo
 - Título Obtenido

Enero 2003 – Noviembre 2009
Universidad San Carlos de Guatemala
Licenciatura Ingeniería Industrial

- Fechas (de – a)
- Nombre del Centro Educativo
 - Título Obtenido

Enero 2000 – Octubre 2002
Colegio San Sebastián
Maestro de Educación Primaria Urbana

INFORMACIÓN ADICIONAL

- Generales
- Referencias Personales
 - Antonio González Tel. 56327946
 - Inga. Karina Legrand Tel. 30004266
 - Raúl Ortiz Tel. 55164732
- Referencias Laborales
 - Fernando Ramírez
 - Gerente de ventas
 - Corporación Arium / Me Llega
 - Tel. 55154198
 - Jennifer Ochoa
 - Gerente General
 - Chocolates Best de Guatemala
 - Tel. 57796405
 - Hernán Ramírez
 - Gerente de Guatemala
 - Mondelez Guatemala
 - Tel. 41769506