

# **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](mailto:wichocampollo@gmail.com)  
**Guatemalteco**  
**11 Enero 1984**  
**DPI 2742 87250 0101**  
[www.linkedin.com/in/luis-campollo-232577a7](http://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) Enero 2003 – Noviembre 2009
- Nombre del Centro Educativo Universidad San Carlos de Guatemala
- Título Obtenido Licenciatura Ingeniería Industrial
- Fechas (de – a) Enero 2000 – Octubre 2002
- Nombre del Centro Educativo Colegio San Sebastián
- Título Obtenido Maestro de Educación Primaria Urbana

## INFORMACIÓN ADICIONAL

- Generales Guatemalteco, Casado, 35 Años
- 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