



## PERFIL PROFESIONAL

Mercadólogo regional con experiencia en apertura de nuevos negocios y habilidades de desarrollo de marca, comunicador. Con experiencia en interpretar tendencias y hábitos de consumo. Creación de Campañas publicitarias a nivel centroamericano. Capacidad de liderar, coordinar y capacitar equipos de trabajo. Expresivo, positivo y visionario.



100%  
Dispuesto



100%  
Comprometido

## INFORMACIÓN PERSONAL



7465-8222  
jptutila@gmail.com  
jtutila@outlook.es

# Juan Pablo Tutila

GERENTE DE MARCA Y MERCADEO  
A NIVEL REGIONAL

## EXPERIENCIA LABORAL

### T.V Offer El Salvador

*Empresa salvadoreña dedicada a la venta de productos a través de comerciales televisivos. Cuenta con sucursales en toda Centroamérica, Panamá y ventas por teléfono en los Estados Unidos. En El Salvador, Guatemala, Nicaragua y Panamá operan bajo el nombre de TV Offer, sin embargo, en Honduras y Costa Rica es conocida como Ofertel.*

#### Gerente de Negocios

Enero 2018 – Junio 2018

- Encargado de la dirección comercial a través de 4 canales: Ocho Tiendas de productos al por menor, Departamento de Tele mercadeo, Distribuidores y Redes Sociales.
- Capacitación e implementación de Protocolo de ventas para 8 tiendas en El Salvador.
- Planificación y ejecución de estrategias de Mercadeo para tiendas de productos al por menor y elaboración de plan comercial que incluye: Coordinación con centros comerciales, activaciones, propuestas promocionales.
- Desarrollo, ejecución y medición de Alianzas comerciales estratégicas.
- Implementación conceptual de campañas en vitrinas, desarrollando concepto y creando focos de atención en cada centro comercial donde las tiendas estaban ubicadas.
- Manejo y estandarización del visual de tiendas por categorías, productos relacionados y productos de mayor ticket.
- Capacitación de manejo de discurso para apertura y cierre de ventas.
- Logros:
  - Aumenté la convertibilidad de un 5.0% a un 8 % en el canal de tiendas.
  - El ticket promedio de aumento 80% y se mantuvo constante en todo el periodo.
  - En el área de tele mercadeo logré reducir un 30% en reclamos, mejoras en el proceso de tipificación de clientes, desarrollé propuestas comerciales adecuadas para ese canal, creé una nueva base de datos a través de apoyo en tiendas.

# EXPERIENCIA LABORAL

## **ERKE SPORTS/**El Salvador, Nicaragua y Guatemala.

**Prolinks El Salvador**

*Erke es una marca de ropa deportiva propiedad de la empresa china HongXing Erke Group. La marca se especializa en indumentaria deportiva y ha patrocinado importantes iconos deportivos dentro del equipo olímpico chino. Erke también fue el patrocinador oficial del equipo de futbol de la Republica Popular Democrática de Corea.*

**Gerente de Marca y Mercadeo Regional**

Noviembre 2015 – Diciembre 2017

- Planeación, desarrollo e implementación de manuales, reglamentos en 9 tiendas ERKE a nivel regional logrando incrementos de ventas en un 25% optimizando rotación de producto y exitosamente.
- Creación Ejecución y evaluación de campañas de la marca a través de redes sociales, logrando un crecimiento del 80% en seguidores, aceptación y comunicación de marca.
- Examinar y manejar herramientas de medición de tráfico para asegurar la efectividad de promociones en los puntos de venta, logrando aumento del 40% en tráfico.
- Desarrollo de un plan de Capacitación constante a personal de ventas acerca de la marca y los atributos de los productos mejorando así tasa de conversión de ventas elevando un 30% ticket promedio.
- Creación, Planeación y coordinación de campañas en medios masivos de comunicación como radio, tv, prensa escrita, y activaciones creativas en cada punto de venta acorde al centro comercial.
- Manejo de propuestas para el canal de mayoreo incrementando penetración de la marca a nivel regional, con clientes como SIMAN y SEARS.

## **Templanza S.A de C.V / Exportaciones e Importaciones**

*Empresa de exportación e importación de productos nostálgicos y derivados del maíz.*

**Gerente de Operaciones y Logística**

Septiembre 2011 – Dic 2014

- Gestionar y elaborar la logística de exportación de mercaderías.
- Administrar los procesos de Operación del Área contable y Planilla.
- Supervisar el cumplimiento de las políticas establecidas en el área de cadena de suministro.
- Evaluar a los proveedores de servicios logísticos; así como también el implementar el programa de certificación de los mismos.
- Coordinación y organización del área logística de la empresa, tanto a nivel del producto como a nivel de gestión de personal.

# EXPERIENCIA LABORAL

## **Adidas Performance, El Salvador / Modecalza S.A de C.V**

*Es una compañía multinacional alemana fundada en 1949 dedicada a la fabricación de calzado, ropa deportiva y otros productos relacionados con el deporte y la moda, patrocinadora de eventos y figuras deportivas a nivel mundial.*

**Gerente Junior de Marca**

Noviembre 2007 – Agosto 2011

- Liderar y coordinar equipos de trabajo
- Dar entrenamiento al personal en Servicio y atención al cliente
- Manejo, evaluación e ubicación del Personal
- Elaboración planes estratégicos de ventas a nivel nacional.
- Desarrollar y ejecutar análisis de recursos humanos
- Coordinar y aplicar campañas de marketing
- Manejo y asesoramiento de Marca e imagen.

# ESTUDIOS ACADÉMICOS

2016:	Seminario– “Potenciando sus destrezas gerenciales a través del liderazgo y la comunicación.” “Comunicación efectiva.” “Un nuevo liderazgo- liderazgo por confianza.” INCAE- Business School
2013	<b>Ingeniería Industrial / Egresado</b> Universidad José Matías Delgado
1997	<b>Bachiller en Ciencias Naturales</b> Colegio Santa Cecilia / <i>Graduado con Honores</i>

# REFERENCIAS

Carmen Portillo

**CEO Regional ERKE**



70699494

ceportillo@gmail.com

Alexander Blanco

**Jefe Regional de Mercadeo Be Fit**



78555536

ablanco@befitcentroamerica.com

Linda de Blanco

**Gerente General Recursos y Humanos**



78874802

lindablanco@somosrecursosyhumanos.com

# DATOS DE INTERÉS

EXPERIENCIA COMO CAPACITADOR

- **UNIVERSIDAD DR. JOSE MATÍAS DELGADO NOVIEMBRE 2017**  
CAPACITACIONES IMPARTIDAS:  
“CONSUMIDOR DEL NUEVO SIGLO”  
“HÁBITOS DE CONSUMOS ”  
FACULTAD DE MERCADEO Y COMUNICACIONES
- **GRUPO GERENCIAL SCOTIABANK EL SALVADOR. SEPTIEMBRE 2017.**  
CAPACITACIÓN: “COMUNICACIÓN CON ESTILO”
- **RECURSOS Y HUMANOS EL SALVADOR SEPTIEMBRE 2017**  
CAPACITACIÓN: “CONSUMIDOR DEL NUEVO SIGLO”
- **TIENDAS ERKE OCTUBRE 2015**  
CAPACITACIONES IMPARTIDAS:  
“FUERZA DE VENTAS”  
“SERVICIO Y ATENCIÓN AL CLIENTE”  
“TRABAJO EN EQUIPO”  
“LIDERAZGO EFECTIVO”  
“TECNOLOGÍA DEL PRODUCTO DEPORTIVO”.  
PAÍSES: EL SALVADOR, NICARAGUA Y GUATEMALA.
- **ATM CARGO REGIONAL NOVIEMBRE 2013** CAPACITACIONES IMPARTIDAS:  
“SERVICIO Y ATENCIÓN AL CLIENTE”  
“TRABAJO EN EQUIPO”
- **FUNDACIÓN NUEVAS GENERACIONES MAYO 2009- SEPTIEMBRE 2010.**  
CAPACITACIONES IMPARTIDAS:  
“MOTIVACIÓN”  
“LIDERAZGO EFECTIVO”  
“AGENTE DE INFLUENCIA”