

JOSE VALENZUELA

Marketing & Commercial Manager

PERFIL PERSONAL

Profesional con experiencia en el área comercial y de mercadeo, con una historia demostrada de trabajo en la industria de consumo masivo. Capacitado en Gestión de Marketing, Negociación, Presupuesto, Planificación de Mercado y Planificación de Negocios

COMPETENCIAS

Trabajo en equipo
Capacidad de comunicación
Fuerte habilidad de organización
Desarrollo de productos
Posicionamiento de marca
Neuromarketing

Facilidad trato con clientes
Gestión del tiempo
Manejo agencias de publicidad
Manejo de Presupuestos
Análisis y evaluación de precios
Marketing Digital

EDUCACIÓN

CONTACTO

Cel: (502) 5511-3423
Email: Josea_vale@yahoo.com

LOGROS IMPORTANTES

- 2016 -Pringles Latin-American MVP Brand Manager
- Extensiones de línea exitosas alcanzando triplicar posicionamiento y ventas en HFS
- Introducción de Marcas nuevas al mercado guatemalteco
- Ejecución exitosa de planes de Incentivo merchandising
- Crecimiento en ventas de hasta 150%
- Planificación, desarrollo y ejecución de estrategias para el posicionamiento de marca.

Universidad Politecnica de Cataluña -ADEN

MASTER EN MARKETING Y DIRECCION DE VENTAS - 2018

Universidad Galileo

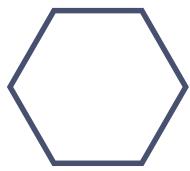
MASTER EN REINGENIERIA DE PROCESOS - 2012

Universidad Galileo

POST GRADO EN MERCADEO GERENCIAL - 2010

Universidad Rafael Landivar

INGENIERIA INDUSTRIAL - 2007



JOSE VALENZUELA

Marketing & Commercial Manager

EXPERIENCIA

CONSULTOR MARKETING

CALLE MARKETING | Ene 2017

- Desarrollo de la estrategia de negocio • Elaboración y ejecución estrategia de comunicación • Desarrollo y manejo de indicadores de gestión • Determinación de márgenes de rentabilidad • Elaboración Forecast de ventas y supervisión de cumplimiento • Manejo de métricas del comportamiento de ventas y del mercado para análisis del ROI • Análisis de precios

BRAND MANAGER

Grupo PDC - CODISA | Abr 2013 - Ene 2017

- Manejo de presupuesto para la implementación, control y ejecución de actividades de mercadeo • Interpretación de resultados en investigación de mercados • Negociación con cadenas de autoservicios • Presentación de propuestas para la mejora de estrategias de Marketing • Control de inventarios • Desarrollo de productos • Análisis y evaluación de Precios

PLANEAMIENTO COMERCIAL

BELCORP GUATEMALA (LBEL,ESIKA,CYZONE) Mar 2010 - Feb 2013

- Implementación de la estrategia comercial para la venta de productos Lbel en Guatemala. • Análisis de los resultados de venta, proyección y cierre de campaña comercial. • Implementación y control planes de incentivos • Monitoreo y análisis de la competencia. • Evaluación y análisis de precios. • Proyección de la demanda. • Liquidaciones, reducción de bajo movimiento. • Estimación de unidades de producto requerido. • Desarrollo e implementación de estrategias de venta para el crecimiento de participación de la marca.

BRAND MANAGER JR

BEIERSDORF CENTROAMERICA 2009 - 2010

- Manejo de presupuesto de la región para la implementación, control y ejecución actividades de mercadeo. • interpretación de resultados en investigación de mercados. • Negociaciones con distintos medios de comunicación.
- Presentación de propuestas para la mejora de estrategias de Marketing , nuevos lanzamientos y publicidad.
- Análisis y evaluación de precios.