



HUGO FERNANDO MEJIA
Comprador Bebidas alcohólicas

FORMACIÓN EDUCATIVA

MASTER EN RETAIL MANAGEMENT

ENAE / PBS
ESPAÑA / GUATEMALA

POSGRADO GERENCIA COMERCIO INTERNACIONAL

AGEXPORT / USAC
GUATEMALA

LICENCIATURA EN MERCADOTECNIA ÉNFASIS COMERCIO INTERNACIONAL

UNIVERSIDAD RAFAEL LANDIVAR
GUATEMALA

CERTIFICACION Y DIPLOMAS

- CERTIFICACIÓN AVANZADA DE RETAIL
- CERTIFICACIÓN EN GERENCIA DE RETAIL
- CATEGORY ASSORTMENT TRAINING 2.0 WALMART
- CONGRESO DE RETAIL
- WALMART TRAINEE
- CATEGORY ASSORTMENT TRAINING DE WALMART
- CONGRESO MARITIMO PORTUARIO

DISTINCIÓNES

- COMPRAORES DESTACADOS TOTAL CAM 2019
- DISTINCIÓN ACADÉMICA MEJORES PROMEDIOS URL 2011
- DISTINCIÓN ACADÉMICA MEJORES PROMEDIOS URL 2010



21 calle 5-33 zona 14



(502) 4023-4870



hugo.ikx87@gmail.com



Inglés



Casado



28 de septiembre



31 años



Microsoft office avanzado

EXPERIENCIA LABORAL

WALMART MÉXICO Y CENTROAMERICA (2013 - Act.)

COMPRADOR I

BEBIDAS ALCOHÓLICAS Junio 2019 – ACT.

BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS Enero 2017 – Mayo 2019.

- Liderar la categoría en la búsqueda del cumplimiento de objetivos. (Ventas, Margen, Utilidad, Fill Rate, efectividad modular, Price gap y optimización de catálogo).
- Negociación directa con más de 85 proveedores.
- Ejecutar estrategias diferenciadas para incrementarla venta, ticket, clientes, rotación y percepción de precio.
- Liderar estrategia de temporadas durante el año para generar fidelidad de los consumidores con nuestra marca. (mundial, back to school, semana santa, medio año, fiestas patrias, navidad y fin de año).
- Generar innovación dentro de categorías maduras como carbonatadas, jugos, bebidas hidratantes y bebidas en polvo. (desarrollo de tendencias, creación de sub categorías).
- Innovación de reportes para el manejo de las ventas diarias, tendencias, rotaciones y proyecciones de venta.

RESULTADOS

- Crecimiento de categorías de agua pura, hidratantes y aloes por arriba del 10%.
- Reducción del impacto de mayoreo en 2017 y 2018 en un 90% con estrategias de venta individual.
- Crecimiento del 18% en ventas de marca potenciada en bebidas carbonatadas por medio de estrategia de muebles fríos.
- Optimización de catálogo de carbonatadas en un 20%.
- Recuperación de categoría que decrecía 30% en el año 2017.

ADMINISTRADOR DE CATEGORIA PEREcedEROS (FRUTAS Y VERDURAS)

Marzo 2015 – Diciembre 2016.

- Administrar la categoría de frutas y verduras con el fin de cumplir los objetivos impuestos por la empresa. (Ventas, Margen, Utilidad, merma, price gap e implementación en piso de venta).
- Generación de estrategia para incrementar el ticket de venta y contrarrestar la deflación que se tuvo en el año.
- Negociación con proveedor de compras especiales, calidad de frutas y verduras.

RESULTADOS

- Implementación de proyecto RED al 100% el cual incremento las ventas en un 15% total categoría.
- Crecimiento en venta de la categoría en 2015 de 12% vs el plan y 18% vs año anterior.

ADMINISTRADOR DE CATEGORIA APOYO A LICORES

Octubre 2014 – Marzo 2015

- Apoyo en desarrollar estrategia de comprador I para la venta en temporada de Navidad y fin de año.
- Apoyo con análisis del surtido de la categoría para optimización.
- Apoyo en logro en cumplimiento de objetivos. (Ventas, Margen, Utilidad)

RESULTADOS

- Ejecución al 100% en implementación de Junta de inicio de año y Junta de Fin de año.

TRAINEE ADMINISTRADOR DE CATEGORIA

Diciembre 2013 – Octubre 2014

- Adquirir conocimiento de todas las áreas de la empresa.
 - piso de venta, bodegas, centro de distribución, resurtido, planimetría y área comercial.

RESULTADOS

- Desarrollo de proyecto de mejora para la categoría de aceites.
- Certificación de finalización de trainee Walmart.