



Ezequiel Manuel Rodríguez González

Trade Marketing | Ventas | Proyectos | Innovación



Costa Verde, The Hills, Summer Hills, Panamá Oeste, La Chorrera



6616-2497



ezerodg@gmail.com



ezerodg24



www.linkedin.com/in/ezequiel-rodríguez24

SOBRE MÍ

Profesional comercial con experiencia en *Trade Marketing*, Ventas, *Marketing*, Proyectos e Innovación. Fuerte capacidad de pensamiento estratégico y gestión integral del negocio con foco en rentabilidad. Habilidad de comunicación, negociación, análisis numérico y toma de decisiones. Alto grado de compromiso y liderazgo de equipos multifuncionales.

HABILIDADES

	✓	✓	✓	✓	✓
	✓	✓	✓	✓	✓
	✓	✓	✓	✓	✓
	✓	✓	✓	✓	✓

EDUCACIÓN



M.B.A. en Banca y Finanzas



Postgrado en Alta Gerencia



Lic. Administración de Empresas con Énfasis en Finanzas y Negocios Internacionales.

EXPERIENCIA

TROPIGAS DE PANAMÁ | MAYO 17 – ACTUAL

GERENTE DE VENTAS | CONSUMO MASIVO

- ✓ Analizar, coordinar, aumentar y garantizar el porcentaje de ventas de gas, en función del plan estratégico.
- ✓ Coordinar, supervisar e integrar los planes de trabajo.
- ✓ Capacitar al personal a cargo de los nuevos productos que se introducen al mercado para comercializarlos y darles al público un buen servicio.
- ✓ Diseñar la estrategia propuesta de valor y ventajas competitivas de todos los productos, adaptándolas a las necesidades de diferentes tipos de clientes
- ✓ Revisar los precios de los productos y/o servicios que ofrecen.
- ✓ Gestionar y controlar los indicadores del área de consumo masivo a través de mediciones y evaluaciones del desempeño de la fuerza de ventas.
- ✓ Establecer la estructura de comunicación para las ventas de los Productos.
- ✓ Realizar estudios de rentabilidad y rotación de todos los productos y servicios, para establecer el mix adecuado para cada perfil de cliente.
- ✓ Garantizar la correcta supervisión del servicio de post-venta
- ✓ Preparar planes y presupuestos de ventas, de modo que debe planificar sus acciones y las del departamento, tomando en cuenta los recursos necesarios y disponibles para llevar a cabo dichos planes.
- ✓ Establecer metas y objetivos claros de ventas de los productos al departamento de Consumo Masivo.
- ✓ Atender cuentas clave, proyectos especiales y desarrollo constante de la cartera de clientes.

JEFE DE PROYECTOS | CONSUMO MASIVO

- ✓ Presentación a Junta Directiva del plan anual de la ejecución de los proyectos Comerciales.
- ✓ Desarrollo, coordinación, ejecución y reporte de actividad de siembra en Gas Licuado Propano (GLP) y Agua de Manantial Bambito.
- ✓ Identificar y desarrollar de nuevos negocios que permitan el crecimiento de la marca liderando construcción de volúmenes, cadenas de valor, canales de ventas, portafolio, Forecast y plan de ventas.
- ✓ Asegurar el crecimiento de la marca a través de la participación de mercado, según los objetivos de crecimiento a nivel nacional.
- ✓ Desarrollo de campañas con agencias ATL, BTL y Digital.

Logro:

Premio AmCham Panamá 2019 a Mejor Práctica con el Proyecto Plan Vida.

COLGATE PALMOLIVE | SHOPPER DEVELOPMENT MANAGER | JUN 16 A OCT 16

- ✓ Responsable de la estrategia del Canal Indirecto (Distribuidores / Mayoristas y Farmacias).
- ✓ Análisis y monitoreo de la competencia, asegurar el crecimiento de las categorías, planogramas y campañas al consumidor.
- ✓ Disponibilidad de productos, desarrollo de rutas, seguimiento de ejecución de actividades.
- ✓ Planes de crecimientos para la fuerza de ventas.

SABMILLER PANAMÁ | TRADE MARKETING | SEPT. 07 A FEB. 16
ESPECIALISTA DE EVENTOS Y PATROCINIOS

- ✓ Crear y generar nuevas oportunidades de participación en los eventos a nivel nacional
- ✓ Presupuesto, planeación estratégica, logística
- ✓ BTL, POP y monitoreo de redes sociales

ESPECIALISTA DE MERCADEO

- ✓ Planear actividades del portafolio de productos
- ✓ Analizar los estudios de mercado, competencia, clientes, ambiente externo para convertirlo en estrategias y objetivos.
- ✓ Administración de presupuesto

ESPECIALISTA DE TM CANAL ON PREMIUM

- ✓ Responsable de las actividades de mercado en el punto de venta
- ✓ Alineación de mandatos de cada marca
- ✓ Construir junto a los clientes los planes estratégicos y tácticos
- ✓ Presupuesto, estudios de mercado
- ✓ Analizar y monitorear KPI's, volúmenes
- ✓ Apoyo al departamento de ventas en técnicas de comunicación

REPRESENTANTE DE TRADE MARKETING

- ✓ Implementación de las estrategias a nivel nacional para la marca Miller Chill.
- ✓ Comunicación de los planes de activaciones a la fuerza de ventas para su ejecución en los diferentes canales
- ✓ Manejo de presupuesto asignado, POP, BTL y monitoreo de redes sociales

DESARROLLADOR DE CANAL

- ✓ Implementar las estrategias para el desarrollo y crecimiento de las marcas del portafolio (Bebidas Alcohólicas y No Alcohólicas).
- ✓ Presupuesto asignado, negociaciones, análisis y monitoreo de los KPI's.

COORDINADOR DE TRADE MARKETING

- ✓ Implementaciones de materiales para punto de venta, análisis y monitoreo de los KPI's,
- ✓ Administración de Presupuesto, planograma, administración de mercaderistas. Coordinación de las activaciones y promociones con clientes.

BANCO LA HIPOTECARIA, S. A. | ABR. 06 – SEPT. 07

- ✓ Analista de Créditos Hipotecarios para Panamá y El Salvador

COOP. DE SERVICIOS MÚLTIPLES PROFESIONALES, R.L. | ABR. 05 – ABR. 06

- ✓ Analista de préstamos (Consumo Masivo).
- ✓ Análisis y aprobaciones de créditos a profesionales de la salud
- ✓ Control de cumplimiento de políticas de crédito en Panamá y El Salvador.