

# **Francisco Javier Zaldaña Zaldaña**

**Teléfono:** 25192446 **Celular:** 73830621 **correo:** fzaldana@yahoo.com

## **Objetivo Profesional:**

Mi Experiencia Profesional me ha permitido el manejo de empresas de consumo masivo y servicios financieros, estableciéndome un crecimiento de Jefaturas a un nivel Gerencial o Dirección en El Salvador o regiones que se me han asignado, en toda mi Experiencia profesional, he desarrollado las oportunidades para Ejecutar Organizar, Controlar y Planificar todas las áreas que involucran en el Área Comercial (Administrativas, Financieras, Ventas, Mercadeo, Distribución )

Ofrecer también mis conocimientos en comercialización, para que vayan dirigidos al desarrollar canales de detalle, mayoreo y supermercados como también los no tradicionales, además aportar la experiencia en el desarrollo de mejoras continuas, con una visión estratégica del negocio, transformando toda esta experiencia en resultados positivos en EBITDA y P&L dentro de las Regiones o Áreas que se me sean asignadas.

## **Experiencia Laboral:**

### **Gerente Comercial**

**Distribuidora Suizo (Filial de Laboratorios Suizos)**

**Junio 2017 a la Fecha**

**Marcas (Wella Internacional, Energizer, Schick, Conair)**

**Actividades y Logros Realizados**

- Planificar los objetivos generales y específicos de la Gerencia Comercial a corto y largo plazo.
- Organizar la estructura Comercial de Canales
- Tomar decisiones, supervisar y Liderar todas áreas
- Coordinación, planificación, Organización y Ejecución de las jefaturas de canales
- Coordinación con las Gerencia de: Marketing, Trade marketing, Ventas, Administrativo y Finanzas
- Organización, Planificación y Ejecución de Brand Manager
- Planificación y Administración de presupuestos, márgenes, órdenes de compra y negociaciones con Casas Matriz de Marcas
- Control de Gastos de marcas, como los de la Gerencia
- Analizar y solucionar los problemas financieros, administrativos, contable y operativos
- Manejar, analizar y tomar decisiones de los cálculos de los Estados financieros.
- Deducir o concluir los análisis de los estados de Resultados (P&L)
- Presentación de resultados a la Comité Ejecutivo

### **Logros**

- Reestructuración del Área comercial con enfoque directo a Canales con resultados en el primer trimestre
- Restructuración de área de marketing configurando jefes de marca enfocados a todos los canales
- Lograr desarrollar el canal de mayoreo con la penetración a grandes mayoristas
- Desarrollo de Canal de DTT (Down The Trade) a través de Co-Distribuidores
- Recuperar una caída de 10% acumulada desde el 2016 logrando establecer un crecimiento mensual del 9% positivo
- Posicionar a la marca Schick como la segunda marca de rasturado en los canales de mayoreo detalle y Grandes Cadenas como supermercados Independientes
- Recuperación de Cartera de Créditos bajando de 90 días de vencimiento a 30 días corriente
- Mejoras en la rentabilidad del negocio como los gastos operativos
- Estructurar tabla de renumeración basadas en cumplimientos de metas como de cada una de las marcas para mantener los flujos de ingresos.

## **Gerente Comercial**

### **Red Multiservicios AKi**

**Octubre 2015 a Julio 2016**

#### **Actividades y Logros Realizados**

- Planificar los objetivos generales y específicos de la empresa a corto y largo plazo.
- Organizar la estructura Comercial de la empresa actual y a futuro; como también de las funciones y los cargos.
- Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder dentro de ésta.
- Coordinar con el Área comercial en Coordinación, planificación, Organización y Ejecución de las jefaturas y personal de: Marketing, Trade marketing, Ventas Administrativo y Finanzas
- Control de las compras y Gastos
- Analizar y solucionar los problemas financieros, administrativos, personal, contable y operativos
- Manejar, analizar y tomar decisiones de los cálculos de los Estados financieros.
- Deducir o concluir los análisis de los estados de Resultados (P&L)

#### **Logros**

- Creación de estructura comercial (ventas, administrativo y operativo)
- Crecer el número de transacciones en 10 meses en un 40% contra año pasado
- Lograr un crecimiento cobertura de 60% contra año pasado
- Reducción de gastos en un 30% al respecto de año pasado
- Elaborar una plan de marketing para fidelización de establecimientos comerciales
- Creación de una sistema control de rutas para los vendedores
- Desarrollo de canales de afiliación

## **Gerente Comercial**

### **(Molsa) Como Representante de Marca Philips para República Dominicana y Triángulo Norte**

**Febrero 2011 A Octubre 2015**

#### **Actividades y Logros Realizados**

- Desarrollo de estrategias Comerciales para canales Food y Canal Eléctrico
- Comercialización de la línea de Bombillos (Línea Incandescente y línea de ahorradores)
- Introducción de la línea Philips y manejo de Cadenas de Supermercados, Cunetas Claves de ferreterías y Grandes Distribuidores
- Establecer un posicionamiento de Marca en el mercado Dominicano como marca en Bombillas incandescentes para el segmento popular y la línea de ahorradores como marca principal en segmento de cadenas como la línea competitiva en precio
- Desarrollar de marca en Distribuidores y Ferretería con la línea de iluminación para hogares como para el segmento Eléctrico

#### **Logros**

- Logro de ventas de 5 millones de dólares en el primer año en Dominicana y T. Norte
- Posicionamiento y manejo de Marca en Guatemala y Honduras con bombillo la línea de bombilla incandescente con Grandes Distribuidores
- Importación de la marca Philips promedio de 84 contenedores anuales
- Manejo de Canales de distribución
- Manejo de presupuestos de Marketing como Presupuestos de Venta (Forecast)
- Establecimiento de Agenda de Vistas a Canales
- Mantener cartera en corriente con grandes clientes

**MOLSA (Division Galletas)**

**Gerente Regional Mexico y Caribe**

**Febrero 2011 A Octubre 2015 (4 años 8 meses)**

**Actividades y Logros Realizados**

- Negociación Directa con Distribuidores y Grandes Cadenas
- Desarrollo de estrategia Planes de crecimiento anuales
- Desarrollo General de estrategias Comerciales
- Desarrollo de estrategias Específicas Directas al Trade Marketing en cada Canal
- Desarrollo de estrategias de Distribución en canales
- Desarrollo de estrategias de empaques para canales y regiones
- Desarrollo de estrategias de Precio para cada Mercado
- Desarrollo de la toda la batería de reportes Nielsen para establecimiento de estrategias de cobertura ponderada y numérica
- Análisis del comportamiento de información Nielsen
- Diseño de estrategias para incremento en cobertura ponderada y numérica
- Manejo de KIPS de controles: efectividad de visitas, efectividad de compra
- Diseño de plan de Marketing y control de Gastos para cada Distribuidor como para las Cadenas
- Desarrollo plan promocional y control de bonificaciones
- Manejo de portafolio de Galletas diferenciado para cada región y País (galletas rellenas , wafer, dulces, saladas y Craker) marcas Choco Risas (Local) , San Andres (Regiones C.A, Caribe y Mexico) y Coo-kie-o (Mercado Americano)

Pepsi El Salvador

**Noviembre 2007 a Febrero 2011**

**Gerente Pais (Mercados Especiales)**

**(Marcas : Pepsi,Gatorade,Adranaline Rush,Te Lipton,Petit,H20,be-light,brahva , budweiser,stella Artos,Aqua Pura, Rica,Frutsi)**

**Actividades y Logros Realizados**

- Desarrollo de estrategias para el manejo de todos los canales de distribución para el Canal MESP ( Onprimesse , Vending Machine, Smk cadenas, C-store, Zonas Francas , Canal Colegios) del país
- Desarrollo y Ejecución de planes para sostenimiento de SOM (SHARE OF MARKET)
- Desarrollo y Ejecución de planes para sostenimiento de EBITDA (EarningsBeforeInterest, Taxes, Depreciation, and Amortization )
- Logro de participación de Categoría de Carbonatadas 30% de mercado , bebidas isotonicas (gatorade)80% de participación de Mercado,
- Desarrollo y manejo de una portafolio ampliado( bebidas Carbonatadas, Deportivas ,Energizantes,agua pura, jugos, cervezas)
- Manejo de Fuerza de Ventas (centro ,occidente , oriente , paracentral) así como equipo de Merchadising para el desarrollo de punto de Venta
- Manejo de rutas de Preventas como de distribución
- Manejo de una muy buena Relación Comercial con Grandes cadenas de Supermercados, Gasolineras , Hoteles, Restaurantes entre otros.

**Pepsi El Salvador**  
**Jefe de Ventas (Supermercado y Tienda de Conveniencia)**  
**Septiembre 2005 a Noviembre 2007**

### **Actividades y Logros Realizados**

- Canal Supermercados (Callejas, WalMart y Pricesmart)
- Cadenas de S-tore ,Uno,Texaco y Puma )
- Elaboración y desarrollo de centralización de las Cadenas
- KAM para WalMart y Pricesmart.
- Negociaciones comerciales con los administradores de categoría y Cadenas (compras, rol back, codificación de productos, ect.),
- Seguimiento y coordinación de los pedidos con los surtidores,
- Supervisión inventarios CD y logística,
- Generación reportes y análisis de inventarios y venta scanner en Retail Link para retroalimentación personal de supervisión y de Merchadising
- Elaboración de FORECAST
- Desarrollo y Seguimiento de cuotas de ventas

**Pepsi EL Salvador**  
**Jefe de Marca (Gatorade)**  
**Agosto 2003 -Septiembre 2005**

### **Actividades y Logros Realizados**

- Posicionamiento de la maraca en los canales de Distribución
- Desarrollo de estrategia de introducción
- Planificación de plan promocional para canales de distribución
- Plan de publicidad
- Desarrollo de estrategia para medios de comunicación
- Desarrollo de estrategias de Punto de Venta (materiales, promoción , precio y publicidad)
- Lograr un posición de 80% SOM en el país
- Logro de objetivo de ventas de 20 millones anuales como marca
- Logar un MC para la empresa de 35%

**Pepsi El Salvador**  
**Ejecutivo de Venta**  
**Septiembre 2001 a Agosto 2003**

### **Actividades y Logros Realizados**

- Creación de ruta para canales
- Apertura de canales
- Instrucción de marca en canales
- Creación de Cartera de Clientes
- Desarrollo de Clientes
- Creación de portafolio de bebidas Carbonatadas
- Cierre de Grande CADENAS
- Desarrollo de ventas en todas las regiones del país canales especiales
- Análisis de empaques y desarrollo de empaques
- Definición estrategias de precio para empaques y promocional
- Creación de equipo de merchadising como de Distribución

## **Formación Académica**

- Post-grado Universidad Pontificia Católica de Chile
- Licenciatura en Mercadeo Universidad Leonardo D'vinci
- Bachillerato Fisicomatemático Liceo Salvadoreño

## **Idiomas**

- Inglés Nivel Intermedio

## **Tecnologías**

- Competencia en uso de software de oficina y herramientas digitales de comunicación: word, excell, powerpoint, Tableau.



## **Referencias Laborales**

- Daysi Ballesteros 77877745
- Arturo Espinoza 78856533
- Mauricio Paredes 78871591
- Carolina Melara 77292914

## **Referencias Personales**

- Mauricio Paredes 78871591
- Carlos Maestre 78102890
- Luis Rosales 79868020