

# CHRISTIAN RUBEN VARGAS MORALES

## GERENTE REGIONAL VENTAS



**M** +502 3175 – 6699

**E** crmorales2283@gmail.com

**A** Zona 16, Cd. Guatemala

**L** in/christianrvargas

### EXPERIENCIA

**Gerente Regional Ventas Canal Tradicional GT y Belice**

JUNIO 2020 – JULIO 2021



#### RESPONSABILIDADES

- Desarrollo de ventas y distribución del canal tradicional de GT y Belice.
- Manejo, administración y medición del rendimiento de distribuidores en el canal tradicional, guiándolos al crecimiento exponencial de las ventas en el canal de distribución al detalle y mayoreo.
- Desarrollo del canal de mayoreo propio, haciendo crecer su participación en el volumen de ventas.
- Medición y Evaluación del desempeño mensual de distribuidores, estableciendo KPI's.
- Elaboración e implementación de estrategias comerciales para cada canal de distribución.

#### LOGROS

- Crecimiento en la participación en el volumen de ventas del mayoreo propio de la compañía llevándolo de un 15% a un 30% su contribución porcentual en el volumen total de la región.
- 17% de crecimiento en ventas al cierre del 2020 vs 2019 y un 22% YTD 2021 vs 2020.
- Ordenamiento de precios entre los diferentes canales de distribución, obteniendo una correcta armonía y segmentación de precios de entrada y salida.
- 12% de crecimiento en coberturas al cierre del 2021 vs 2019 y un 28% YTD 2021 vs 2020.

### QUIÉN SOY

Soy una persona muy apasionada en lo que hace, sabiendo que cada paso y logro que he tenido en mi vida y mi carrera le doy felicidad, tranquilidad y estabilidad a las personas más importantes de mi vida, Mi Familia.

### OBJETIVO

Les comparto aspectos importantes de crecimiento profesional y experiencia. Durante mi carrera he desarrollado cualidades que me avalan y me distinguen como una persona enfocada en resultados, apasionado por lograr mis objetivos, responsable y solidario, con una actitud abierta ante nuevos retos.

### VISION

Ser el mejor ejemplo para mi hijo y que mi familia se sienta orgullosa de mí. Profesionalmente, estoy en una constante búsqueda de mi crecimiento, a través del aporte de mi experiencia y talento, buscando oportunidades para continuar con mi desarrollo para alcanzar el éxito.

## Regional DTS Manager \ Gerente Canal Tradicional

AGOSTO 2018 – MAYO 2020

### RESPONSABILIDADES

- Desarrollo del canal tradicional de GT, implementando las estrategias de precio, distribución y portafolio a través de planes estratégicos de mejoras en la eficiencias, operación y rentabilidad del proyecto de CAP's.
- Manejo directo del equipo de 18 vendedores rutereros, responsable del volumen (Q14.5M) y KPI's de ventas de Capital y Oriente del país, objetivo de alcanzar el Punto de Equilibrio al cierre de 2020.
- Manejo de Distribución del Canal tradicional; multi categoría equipo indirecto de ventas (mayoreo, ruteo y co-distribuidores), equipo directo de ventas (cap's). garantizando metas establecidas.
- Forecasting de ventas del área metropolitana y oriente del país.
- Desarrollo de Canal tradicional a través de Distribuidores en San Salvador, arrancando con la implementación el proyecto de Venta al Detalle con vendedores compartidos.

### LOGROS

- Cierre del 2019 con rutas al 90% de BEP de la operación de venta directa del canal, en el mes de septiembre del 2019 y constante crecimiento, 1er bimestre de 2020 con el 115% de BEP.
- Gestión de liderazgo y manejo del cambio, ejecutando eficiencias del 60% menos de personal, haciendo una mejor distribución del trabajo, alcanzando un crecimiento del 1% vs 2018.
- Planificación e implementación en la unificación 3 operaciones de equipo de ventas en 1 sola operación, haciendo los movimientos logísticos y eficientes, logrando ahorros de \$96K en costos de operación para el 2020.

## KAM Canal Tradicional (Contractor)

FEBRERO 2016 – JULIO 2018

**MARS WRIGLEY**  
Confectionery

- Elaboración de estrategias de cliente, integrarlas al plan comercial y realizar planes detallados de negocios.
- Asignar indicadores claves de gestión (KPIS) que ayudan a monitorear cada día la evolución del cliente.
- Identificación de oportunidades potenciales que existan en el mercado para que tanto el cliente como la empresa las puedan aprovechar de mejor manera.

### LOGROS

- Alcance consistente de los objetivos de crecimiento planificados para cada año de gestión, (2016 = +3%), (2017 = +12%) y (2018 = +4%).
- Implementación, seguimiento y medición de Plan Rappel para clientes Mayoristas, haciendo crecer la Ejecución de Visibilidad de Marca y Volumen en el 80% de los clientes del Canal.
- Reducción de un 15% en la inversión de beneficios por bonificaciones para escalas por medio de planes trimestrales y venta de productos que generaban mayor rentabilidad y rotación al negocio.

## MI EXPERIENCIA

A lo largo de los últimos 13 años he desarrollado mi carrera profesional en la rama comercial, mercadeo y ventas de diversas compañías nacionales como multinacionales, trabajando en los canales de distribución y ventas (Moderno y Tradicional), inicie en las posiciones más básicas y operativas de ejecución, Trade Marketing, manejo de cuantas claves (KAM), en donde desarrolle clientes claves del canal moderno (Shell, Dollar City, La Bodegona, La Barata), como KAM de Mayoreo, trabajando con todos los mayoristas de Guatemala obteniendo crecimientos sostenibles y responsables, actualmente estoy al frente de la dirección y manejo del Canal Tradicional, desarrollando negocios en los diferentes canales de distribución (Mayoreo, Detalle y Co-Distribuidores), teniendo a mi cargo el 100% del desarrollo del canal, con la fuerza de ventas directa e indirecta.

### IDIOMAS

- Español – nativo
- Inglés – intermedio /avanzado

### PROGRAMAS

- Office 365: excel, word, outlook, power point.
- SAP

### HABILIDADES CLAVES

- Empuje por Resultados
- Dirección de Personas
- Administración y Medición del Trabajo
- Aprendizaje al Vuelo
- Manejo de Distribuidores
- Planification

## KAM Canal Moderno (Contractor)

FEBRERO 2014 – ENERO 2016

**MARS WRIGLEY**  
Confectionery

- Implementación y seguimiento de estrategias comerciales para el desarrollo de clientes de supermercados independientes (No Walmart).
- Gestión en la negociación y ejecución de planes de negocio para el incremento de las ventas y visibilidad de marca en los diferentes puntos de venta.

### LOGROS

- Transformación del modelo de operación e inversión, obteniendo un crecimiento en venta con estos clientes en un 50% y reduciendo inversión de 10% a un 6%.
- Desarrollo estratégico de cuenta clave (Dollar City), llevando a este cliente a posicionarse en el Top 5 de clientes de GT UTT.
- Negociación, Ejecución y seguimiento a Muebles de CheckOut en “La Bodegona” negociando el desarrollo de la categoría de venta por impulso en el cliente a coste cero de inversión por espacios, convirtiéndonos en los Advisor de la categoría de Chocolates y confitería, haciendo crecer la categoría en este cliente en un +400% al cierre del 2015.

## Field Sales Representative Walmart & UTT

MAYO 2013 – ENERO 2014

**MARS WRIGLEY**  
Confectionery

- Garantizar la correcta ejecución de los puntos de venta siguiendo las estrategias de Foto del Éxito.
- Negociación de espacios adicionales estratégicos para portafolio foco.
- Realizar planes de enganche y mantener una estrecha relación con el equipo de ejecución del distribuidor para garantizar la correcta ejecución de los PDV, creando controles para la medición de ejecuciones.

### LOGROS

- Negociación y Ejecución de Promoción Snickers® - FC Barcelona®, logrando la implementación del 100% muebles y promoción POP de la actividad comercial a coste cero en arrendamiento de espacios en tiendas, teniendo crecimiento en ventas de +300%.
- Mejor año en la ejecución de espacios adicionales en todo el país, haciendo una sinergia con el distribuidor (Ninoshka) pasando de cero exhibiciones adicionales al checkout y góndola a un promedio de 3 en cada PDV.

## EDUCACIÓN

**MBA – Master of Business Administration**  
GAIA Escuela de Negocios  
*Florida Institute of Management*  
Guatemala  
Enero 2014- Septiembre 2016

**BBA – Bachelor of Business Administration**  
GAIA Escuela de Negocios  
Florida Institute of Management  
Enero 2014 – Septiembre 2016

**Ingeniería Industrial |**  
*Universidad Mariano Gálvez de Guatemala*  
Enero 2002 – Noviembre 2010 | 10 Semestre

## CURSOS

- “Coaching for High Performance Teams” | Florida Institute Of Management  
Enero 2015
- “Essentials Negotiation Selling or Negotiating” | Mars U  
Mayo 2019
- “Sales Foundations” | Mars U  
Junio 2019
- “Engagement in Times of Change” | Mars U  
Octubre 2019

## Gestor de Ventas

MARZO 2012 – ABRIL 2013



*Principal compañía global de nutrición, salud y bienestar, brindándole a los consumidores productos en su amplia gama de categorías de comidas y bebidas.*

- Realización de informes de supervisión diaria de los puntos de venta.
- Cumplimiento de Alcance de Ventas.
- Manejo de un equipo de 30 mercaderistas directos y 4 supervisores indirectos cada uno de estos con 15 personas en su equipo.

### LOGROS

- Promedio anual de 98% de puntaje en la evaluación BICE de ejecución de puntos de venta vs el 85% que se entregó en el 2011.
- Posicioné el equipo a mi cargo en el top 5 de equipos de venta y ejecución de la región (#3) por mayor crecimiento en ventas, planimetría, disponibilidad, implementación de exhibiciones autorizadas y adicionales y mejor en FEFO.

## Coordinador Trade Marketing Cereales

ENERO 2011 – FEBRERO 2012



- Revisiones a detalle de los puntos de venta en donde se evalúa orden, presentación, limpieza, control de fechas de vencimiento de productos, control de faltantes de producto.
- Manejo equipo de 15 Mercaderistas exclusivos de cereales Nestlé® y 30 degustadoras multi-categorías Nestlé®, siendo el responsable de la organización y ubicación estratégica en tiendas.
- Identificación y solución de problemas en puntos de venta, así como la Organización, supervisión y control de activaciones BTL en puntos de venta.

### LOGROS

- Mejor implementación de Promoción “Juntos por la Cura” de la región, logrando la exhibición de cereales más grande de toda Centro América.
- Implementación de KPI's para cálculo de variables en los salarios del equipo de ejecución, logrando un mayor enfoque y mejora en la visibilidad, exhibición, planogramas y ventas de cereales Nestlé

## REFERENCIAS LABORALES

Lic. Karl Gossmann  
Gerente de Ventas Canal  
Moderno  
+502 5991-9269

Ing. Rene Sanchez  
Channel Development Manager  
+502 3005-9615

Licda. Gilda Yutan  
P&O Business Partner  
+502 4744-4095

## REFERENCIAS PERSONALES

Lic. Fernando García  
+502 4170-9219

Ing. Eder Villegas  
+502 3279-2245

Lic. Luis Castellanos Jonfe  
+502 5706-4252



- Organización y control de rutas a puntos de venta del personal a mi cargo.
- Revisiones a detalle de los puntos de venta en donde se evalúa orden, presentación, limpieza, control de fechas de vencimiento de productos, control de faltantes de producto.
- Realización de informes de supervisión diaria de los puntos de venta.
- Manejo de personal.
- Identificación y solución de problemas en puntos de venta.
- Reuniones periódicas con clientes.

#### LOGROS

- Implementación de reportes semanales en seguimiento a minutas con los diferentes clientes, entre ellos: Presentación de Ejecución de Puntos de Venta, control de atados, controles de fechas próximas, etc.
- Creación y consolidación de un equipo eficiente de Merchandising, reducción de rotación d 30% a 5%.