

Title Summary

Ingenieria, con de experiencia en el área comercial en empresas nacionales y multinacionales de consumo masivo y retail. Fuerte orientación a la experiencia de clientes y al desarrollo de estrategias de crecimiento mediante procesos y metodologías que generen resultados sustentables a largo plazo.
Especial Interés de trabajar en empresas de consumo masivo y retail.

Cover sheet

Experience in Years : 14
Current Job Title : Dirección
Current Employer : Editorial

Basic Info

Candidate ID : ZR_37115_CAND

Address Information

City : Santiago
State/Province : Región Metropolitana
Country : Chile

Experience Details

Dec-2021 To Apr-2024

Dirección

- Responsable del área comercial que incluye los canales de ventas Retail, Instituciones Educativas, Ventas Públicas, Ecommerce, Marketing, Trade Marketing y Planificación Comercial de la compañía. Estructura de 6 reportes directos. Principal foco: roll out al modelo de negocios y a la estrategia comercial de la compañía a fin de lograr sustentabilidad a largo plazo. Implementación del nuevo route to market, posicionamiento de marca y lanzamiento de nuevas líneas de negocios y servicios.

Jan-2018 To Dec-2021**Gerencia**

- Responsable del área comercial, ventas y operación tiendas a nivel nacional. Estructura de 15 reportes directos y sobre 180 reportes indirectos. Funciones: Liderar el área comercial (Retail - Venta Corporativa – Ecommerce -Marketing), desarrollar la nueva estrategia comercial de la compañía e imagen de marca. Liderar el cambio de imagen en tiendas, ejecución en puntos de ventas y experiencia de clientes. Desarrollo e implementación del Canal Ecommerce, Marketplace e inicio del plan de Omnicanalidad. Creación y seguimiento del calendario de marketing, forecast de Ventas y P&L. Participación activa en el desarrollo, testeo y lanzamiento de nuevos productos y packaging. Fuerte foco en la generación de acciones comerciales que apuntaron a elevar los principales KPI's (transacciones, ventas, ticket promedio y experiencia). Investigación de Mercados y creación del plan de expansión de la compañía.

Feb-2015 To Dec-2017**Subgerente Comercial y Desarrollo Internacional**

- Responsable de crear y desarrollar nuevos mercados en Sudamérica, con especial foco en Brasil y Perú. Preparación de marcas para su apertura en el extranjero, creación y seguimiento del calendario de marketing por país, desarrollo y testeo de productos, desarrollo y cumplimiento del presupuesto y forecast de Ventas. Creación de acciones comerciales que eleven transacciones y ticket promedio. Investigación de Mercados y apoyo constante al Franquiciado en el desarrollo y búsqueda del modelo económico.

Oct-2012 To Feb-2015**Trade Marketing Manager**

- Responsable del Canal Tradicional a nivel nacional, siendo el encargado de sinergizar la estrategia de marcas con el área de ventas. Funciones: creación y cumplimiento del presupuesto de Trade Marketing, generación de Market Program, acciones comerciales y nuevos drivers que apuntaron a elevar el volumen, market share y distribución ponderada. Generación de material POP, incentivos a la FFVV y procesos que mejorasen la ejecución, la visibilidad y el surtido en los diferentes puntos de venta.
- Logros:

ZR_37115_CAND

Dirección
Editorial

Carolina Armstrong
carolina.armstrong@who-co.com

- Creación de nuevos Market Program que reportaron más de 6 mil hectolitros incrementales.
- Reorganizar el canal y recuperar 1.5 puntos de Market Share luego de una sostenida pérdida de participación.
- Innovación en Material POP en el punto de venta, exportado a otros países y utilizado como Best Practice.

Nov-2010 To Oct-2012

Key Account Manager

- Responsable del Canal Distribuidores a nivel nacional e implementación de plan Distribuidores Exclusivos. Funciones: Route to market, monitoreo y maximización de los resultados de los Distribuidores a lo largo del país, búsqueda de oportunidades de negocios determinando cuando es rentable establecer una fuerza de ventas directa o en su defecto distribuidores exclusivos. Evaluación de negocios, implementación de acciones de ventas, capacitación y coaching a todos los distribuidores exclusivos de la compañía.
- Logros:
- Incremento en volúmenes de venta en un 19% V/S año 2009.
- Aumento de Market Share en 5 pts. V/S año 2009.

Jun-2009 To Nov-2010

Sales Manager

- Responsable de monitorear, supervisar y controlar las acciones del equipo de ventas en el canal tradicional, on premise, moderno y mayoristas. Encargado de la planificación de metas, objetivos del equipo a cargo y evaluar su desempeño. Medir cobertura, disponibilidad y exhibición de los productos de la compañía. Implementación de nuevas estrategias de venta, desarrollo de nuevos negocios y capacitación constante de la fuerza de ventas.
- Logros:
- Aumento de participación de mercado y distribución de la zona respecto al total de la octava región.
- Ordenamiento y mayor control de la ruta, beneficiando al equipo de ventas en cuanto al logro de sus objetivos.
- Instauración de los vendedores de la zona en los primeros lugares del ranking nacional de la empresa.
- Ganador del premio mensual, trimestral, semestral, Brahma Crack's y Fieras como el mejor supervisor de ventas a nivel nacional, medido en volúmenes, mix de productos y concreciones de clientes.

Carolina Armstrong

WHO&Co.

conzuelo.pi@who-co.com

Disclaimer: This Candidate application contains information modified by WHO&Co. In case you choose not to make use of it, please refrain from re-purposing or duplicating this in any form and dispose it immediately.

ZR_37115_CAND
Dirección
Editorial

Carolina Armstrong
carolina.armstrong@who-co.com

Carolina Armstrong

WHO&Co.

conzuelo.pi@who-co.com

Disclaimer: This Candidate application contains information modified by WHO&Co. In case you choose not to make use of it, please refrain from re-purposing or duplicating this in any form and dispose it immediately.