

Dirección Comercial y Desarrollo de Negocios

Líder Comercial con importante trayectoria en Dirección de Negocios en empresas transnacionales y locales de insumos para alimentos e industriales. Gestión integral con foco en el desarrollo de equipos, planeamiento, ejecución de planes y, experiencia del cliente, impactando positivamente en resultados de negocios B2B. Habilidad para negociar y desarrollar relaciones comerciales de largo plazo.

- Creatividad y pensamiento crítico
- Flexibilidad cognitiva
- Resolución de problemas complejos
- Orientación al servicio y clima interno
- Sentido de urgencia
- Razonamiento financiero

Experiencia Laboral

CORPORACIÓN DE INVERSIONES Y SERVICIOS - CORINSER

Empresa independiente con 20 años de trayectoria en el sector pecuario tanto en nutrición como en salud animal dedicada a la distribución de ingredientes para el negocio avícola, porcino, bovino y acuícola. Con ventas en Perú > USD 20 MM.

Asesor en Desarrollo de Negocios

2020 a la fecha

Desarrollo de propuestas de diversificación de negocios principalmente en tres sectores: canales de distribución, cartera de productos y negocios relacionados con alimentos. Reporte al CEO

- Estudio de mercado para cambiar el modelo de distribución actual de B2B a B2C.
- Lograr la representación de dos nuevas empresas extranjeras: proveedores ingredientes para los sectores Feed y Food. En lo que va del 2021 representando ventas por USD 1MM.

QUIMTIA

Compañía del Grupo Fierro dedicada a distribución de insumos industriales con presencia en Argentina, Brasil, Colombia y Perú. Con ventas en Perú > USD 160MM.

Gerente Comercial de Unidad de Negocio Food & Pharma

2016 - 2019

Gestión de procesos comerciales en alineamiento con directivas corporativas y definición de estrategias locales. Reporte a VP de Perú, supervisando 3 gerencias y 13 colaboradores.

- Liderazgo en acuerdo de tercerización de fabricación de aromas con empresa Symrise, permitiendo reducir USD 650M en capital de trabajo, con mejores tiempos de respuesta y mayor nivel de satisfacción del cliente.
- Captación de nuevo negocio de USD 1MM de cliente Levapan, a través de:
 - Habilitación y tercerización de líneas para absorber mayor demanda de producción y envasado
 - Contratación y capacitación de analista de calidad
 - Mejora en formulaciones y optimización de costos
- Mediante alianza con empresa multinacional líder en fabricación de soluciones para industria de alimentos, logramos ser incluidos en concursos de homologación locales más importantes del sector franquicias, alcanzando potencial de compras de USD 3MM/año.
- Liderazgo en negociación que permitió ganar distribución de línea Symrise, representando ventas de USD 500M, en segundo semestre 2018.
- Introducción de producto innovador dentro de portafolio de bebidas en importante embotelladora multinacional, representando ventas de USD 300M.

- USD 700M de crecimiento de venta en 2 años de representada Novozymes, mediante diversificación de clientes y creación de productos para sector de panificación y molinos.

FRUTAROM

Empresa israelí líder en fabricación y comercialización de sabores, colorantes naturales e ingredientes para salud y nutrición. Con ventas en Perú de USD 16MM. En 2014, compró División de Alimentos de Montana.

Jefe Regional de Ventas

2010 - 2016

Gestión de procesos comerciales y de equipo de ventas, agentes y distribuidores en Latam. Reporte a Gerencia Comercial Food, supervisando equipo de 7 personas.

- Liderazgo en introducción de nuevo portafolio de ingredientes naturales a clientes del sector lácteo y farmacéutico, alcanzando venta anual de USD 380M.
- Crecimiento de exportaciones de USD 0.7MM a USD 4.8MM, a través de reingeniería de canales de distribución y ventas directas a grandes cuentas del sector bebidas.
- 15% de incremento de venta en volumen de colorantes derivados de carmín durante crisis de abastecimiento de cochinilla 2009-2010, a través de mayor frecuencia de comunicación y contenido a clientes y distribuidores.

Jefe de Exportaciones

2004 - 2010

Gestión de procesos comerciales en la Comunidad Andina, a través de distribuidores y manejo de cuentas clave vinculadas al Grupo Aje. Reporte a Gerencia de Exportaciones.

- Incremento de facturación en Bolivia, pasando de USD 1.15MM a USD 2.10MM, en 2 años, a través de cambio de distribuidor, capacitaciones técnicas y contratación de KAM exclusivo para nuestra línea de productos.
- Liderazgo en segmentación de clientes y cuentas tras escisión de distribuidor en Venezuela, permitiendo incrementar ventas en 20%.
- Recuperación de cuenta más importante de sector bebidas en Venezuela, permitiendo alcanzar crecimiento sostenido.

Representante Comercial

2000 - 2004

FÁBRICA PERUANA ETERNIT

Empresa transnacional líder en fabricación de productos para industria de la construcción. En Perú, con ventas de USD 25MM y 450 empleados directos.

Jefe de Control de Calidad

1996 - 2000

Gestión integral de sistemas de calidad y desarrollo de productos. Reporte a Gerencia de Producción, supervisado 3 supervisores, 8 operarios y 1 contratista.

- Rediseño de puestos, racionalización de personal y adopción de esquema ISO de muestreo, permitiendo mejorar confiabilidad, rastreo y manejo de resultados.
- Liderazgo en sistemas de control y pruebas de estabilidad que facilitaron lanzamiento de planchas planas de nueva tecnología Superboard (sin asbesto) y tanques de polietileno Perdurit.

AMBROSOLI PERÚ

Supervisor de Control de Calidad

1994 - 1996

Supervisor de Planta

1993

Experiencia Docente

Curso: Sistemas Agroindustriales, en la UPC, desde el 2011 a la fecha

Curso: Grandes Ideas en Gerencia, en la UPC – 2019 a la fecha

Curso: Gestión de Logística y TIC, en la Maestría en Agronegocios en la UNALM – 2020 a la fecha

Estudios

MBA

Escuela de Postgrado de la Universidad del Pacífico, Lima, Perú, 1999

INGENIERÍA EN INDUSTRIAS ALIMENTARIAS

Universidad Nacional Agraria - La Molina, Lima, Perú, 1990