

Hugo Alfredo Zúñiga Ramírez

Sales & Marketing Retail Manager

Perfil:

Ejecutivo con habilidad para entender necesidades de mercados, alta capacidad de negociación, total orientación al cliente y ventas, desarrollo e implementación de estrategias comerciales y marketing, fortaleciendo la sinergia comercial para el logro de objetivos.

Educación Académica:

- ✓ Post grado en Comercialización (UDEC 2000-2001) (Título)
- ✓ Licenciatura en Administración (UDEC 1996-1999) (Título y Cédula Profesional)

Diplomados:

- ✓ Marketing Estratégico (UDEC)
- ✓ Cambio y Desarrollo Organizacional (UDEC)

Cursos

- ✓ S.P.I.N. Selling Técnica de Ventas (Niel Rackham)
- ✓ Administración de Ventas / Servicio al Cliente (HBS, Consultores)
- ✓ Coaching Ontológico (Grupo Atrévete)
- ✓ Ética Profesional / Docente del siglo XXI / Manejo y control de grupos (Laureate International Universities)

Herramientas:

- ✓ Office
- ✓ Sales Force
- ✓ SAP

Idiomas:

- ✓ Español: Nativo
- ✓ Inglés: 70%

Contacto:

Ciudad Satélite, Naucalpan,
Estado de México, C.P. 53100
alfredozunigar@outlook.com
Celular: 558553.5639

Universidad Tecnológica de México (Unitec, Atizapán)

Docente de Mercadotecnia / Enero 2011 - agosto 2021

✓ Desarrollo de programas académicos y cátedra de las siguientes asignaturas: Mercadotecnia / Marketing Industrial / Marketing de Servicios / Marketing Internacional / Desarrollo de Nuevos Productos y Marcas / Comportamiento del Consumidor / Administración de Ventas / Técnicas de Ventas.

Automotriz Egarama

Business Leader/ Abril 2014 – diciembre 20

Responsabilidades:

✓ Reportando directamente a la Dirección Comercial. Gestión y análisis de estadísticas para la toma de decisiones comerciales, para incrementar negociaciones eficientes y alianzas estratégicas con clientes y proveedores.

✓ Desarrollo de equipos comerciales. Implementación de estrategias comerciales y marketing, proyectos de venta y presentaciones de alto impacto a clientes.

Logros:

✓ Generación de sinergia en áreas comerciales, incrementando cartera de cuentas, ventas y objetivos comerciales en un 25%.

Derr Publicidad

Key Account Manager / Enero 12 – abril 14

Responsabilidades:

✓ Reporte directo a Dirección Comercial. Liderar equipos creativos y diseño para la conceptualización de productos y marcas, desarrollo de estrategias de posicionamiento, branding y publicidad, estrategias de Comunicación interna y externa, Trade marketing y Benchmarking.

Logros:

✓ Fortalecer las relaciones con cuentas clave, incrementando metas comerciales en 12%

Corporación Hermanos Vázquez

Gerente de Ventas / Agosto 10 – diciembre 11

Responsabilidades:

✓ Reportando a La Gerencia General de Ventas. Gestión de la administración de Ventas y desarrollo de equipos comerciales eficientes.

✓ Gestión de la administración de inventarios y logística interna, implementando KPI's comerciales y operativos.

Logros:

✓ incremento las metas de ventas establecidas por la dirección Comercial en un 20%.

Distribuidora de Calzado Guante

Key Account Manager / Enero 07 – abril 10

Responsabilidades:

✓ Reportando a la Dirección de exportaciones en casa matriz (Santiago de Chile, Chile). Gestión comercial de cuentas clave, análisis de precios Sellin & Sellout, inventarios y desarrollo del marketing plan diferenciado por canal, para el desarrollo de estrategias comerciales; realizando presentaciones de alto impacto para introducir nuevas colecciones a cuentas clave.

Logros:

✓ Desarrollo y análisis estadísticos, estrategias comerciales y negociaciones eficientes, colocando la marca en el Top10 de las más vendidas en los retailers más importantes de México, obteniendo un incremento de las metas de ventas del 21%.

Administradora de Zapaterías FLEXI

Gerente Comercial / Enero 05 – diciembre 05

Responsabilidades:

✓ Reportando a la Dirección Comercial. Gestión comercial de 15 unidades de negocio distribuidas en: D.F., Estado de México, Puebla, Tabasco y Chiapas. Realizando análisis de las tendencias de ventas por sku, Store Check y Check List. Gestión y capacitación de la fuerza de ventas, implementando Kpis comerciales.

Logros:

✓ Estandarización de procesos administrativos y eficiente administración de inventarios.

✓ Cobertura regional de ventas con un incremento del 20%.

ONE, Only Native Experts

Key Account Executive / Enero 1999 – diciembre 2004

Responsabilidades:

✓ Reportando a Dirección General. Líder de proyectos de investigaciones de mercado cuantitativas y cualitativas en call center. Capacitador en: Administración de Ventas y Atención al cliente. Desarrollo de estrategias de marketing directo: Emailing, Call Center, Trade Marketing, Merchandising y Benchmarking.