



**RAUL RICARDO GUTIERREZ PEREZ**

**Resumen:**

Licenciado en administración con especialidad en RH, con una fuerte experiencia en áreas Comerciales, de operación, Retail , Posicionamiento de mercados, Consolidación de equipos de trabajo, Administración, Desarrollo y Aumento de utilidad de unidades de negocio.

**Fortalezas:**

- \*Orientación a objetivos y resultados
- \*Alta capacidad de análisis y comunicación
- \*Resolución de problemas
- \*Auto disciplinado y motivado
- \*Proactivo

**LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN CON ESPECIALIDAD EN RECURSOS HUMANOS**

**Titulado**

**I T S L P**

**Cedula.-6832313**

**46 Años**

**Casado**

**2 Hijas**

**Curp.-GUPR751214HSPTRL06**

**NSS.-41027501711**

**CURSOS**

**2016 Megaventas**  
Energy

**2010 Liderazgo**

Verzatec

**2008 Certificación Premium**

Cuprum

**2007 Estrategia y conceptos técnicos del aluminio estructural y anodizado**

Verzatec



**GERENTE COMERCIAL**

**TUBOS Y LAMINA SA DE CV**

**(Fabricación, venta de tubería, perfil y lamina industrial).**

**(NACIONAL)**

Septiembre 2021 a actual

- Análisis y arranque de el plan de acción de las áreas comerciales del negocio (ferretero. Industrial, Mueblerero, Automotriz, minería, etc.)
- Impulso al equipo hacia el alcance de los objetivos.
- Contratación y coaching del área comercial.
- KAM cuentas clave de la compañía.
- Recuperación y apertura de cuentas en mercados claves

**Principales logros**

- ✓ Estabilidad y crecimiento del desempeño comercial
- ✓ Crecimiento de márgenes de operación comercial +20%.
- ✓ posicionamiento en mercados claves.



**GERENTE COMERCIAL CENTRO**

**PRODUCTOS QUÍMICOS INDUSTRIALES POTOSINOS**

**(Distribuidor de materias primas Construcción Industrial y Alimenticios).**

**(AGS, JALISCO LEON, SLP, Y QRO)**

Octubre 2018 a Septiembre 2021

- Diagnostico e inicio el plan de acción de las áreas comerciales del negocio (ferretero. Industrial, alimenticio, construcción, automotriz, minería, etc.)
- Impulso al equipo hacia el alcance de los objetivos.
- Contratación y coaching del área comercial en 3 unidades de negocio.
- KAM Planeación y desarrollo de estrategias para el desarrollo comercial (nuevas distribuciones, nuevos nichos, coaching, márgenes, etc.)
- Posicionamiento y expansión, en las plazas de Aguascalientes, León y Querétaro.
- Mejora en el catálogo y oferta de servicio en base a ticket alto y utilidad.
- Negociación con proveedores y mejora de condiciones comerciales.

**Principales logros**

- ✓ Crecimiento en ventas del 300%
- ✓ reingeniería de la logística comercial del área de rutas
- ✓ crecimiento a doble dígito vs año anterior.



**RESPONSABLE COMERCIAL CENTRO**

**NORTE GRUPO SARRALLE**

**(Fabricación de muebles y equipamiento industrial)**

**(AGS, SLP Y ZAC)**

Diciembre 2017 a Agosto 2018

- Prospección de los principales proyectos e inversiones industriales de la zona.
- Planeación e implementación las estrategias para el desarrollo de las plazas.
- Levantamientos técnicos, detección de necesidades y propuesta de soluciones a usuarios finales en base a los beneficios de mi producto
- Manejo el CRM (shut point) para el efectivo manejo de la información.

2021



2022

**2006 Sistema de ventas**

CDC

**2005 Actitud en las ventas**

CMIC

**2005 7 pasos para la venta**

Dalton

**2005 Habilidades de ventas**

Honda

**2005 Entrega con seguridad y calidad**

Honda

**2005 Conocimiento del producto**

Honda

**2001 Inducción a los procesos**

**SMAW, GMAW, FCAW Y GTAW**

Lagacero

**2001 Introducción y sensibilización ala (NAA) ISO14001 y VDA 6.1**

Sercopo

**Programas:**

SAE, SAP

Office (Word, Excel, power point,etc) -label matrix-paqnom-géminis-altec-internet-photostudi-sua-sae- open office-merksist

**Idiomas:**

Español: Natal

Inglés: Básico (estudios en curso)



[rricardogp@outlook.com](mailto:rricardogp@outlook.com)



**CELULAR.-4443284585**



[HTTPS://WWW.LINKEDIN.COM/IN/R-RICARDO-GUTIERREZ-P%3C%A9REZ-8AB59A124](https://www.linkedin.com/in/r-ricardo-gutierrez-p%3C%A9REZ-8AB59A124)

- Diseño e impartición de la Capacitación de los productos de catálogo.
- KAM Negociación con clientes B2B Y B2C (Distribuidores y usuarios.)

**Principales logros**

- ✓ Aplicación de una nueva metodología comercial.
- ✓ Participación de la marca en cuentas imán (Nissan, BMW, GM).
- ✓ Reconocimiento de dirección por los resultados crecimientos a doble digito.



**GERENTE DE SUCURSAL Y VENTAS**

**GRUPO CUPRUM**

**(fabricación y comercialización de perfiles de aluminio segmentos construcción e Industrial)**

Abril 2007 a Mayo 2017

- Introducción de la marca en las obras más importantes de la región. (industrial, Institucional, residencial, comercial y monumental)
- Desarrollo e implementación de estrategias de retail para piso de ventas
- Alcance al 100% de las metas comerciales definidas mensuales y anuales.
- Cumplimiento de las políticas y procedimientos de la empresa.
- Definición e implementación de estrategias comerciales en base a la zona y PDM
- Asignación de las carteras en base a necesidades comerciales (kpis, líneas etc)
- Creación y desarrollo nuevos distribuidores en la zona.
- Desarrollo de líneas nuevas con mayores márgenes.
- 90% de efectividad de cartera de cobranza y comercial.
- Planeación de inventarios óptimos para el logro de los planes comerciales.
- Aplicación de metodologías Smart y FODA para nuevos proyectos, productos.

**Principales logros**

- ✓ La unidad de negocio dentro de los primeros lugares a nivel nacional.
- ✓ Primer lugar en crecimiento de rentabilidad de occidente en el año 2013
- ✓ Desarrollo compañeros comerciales de facturaciones de 5 a 7 dígitos.
- ✓ Crecimientos de negocio a doble digito vs año anterior



**JEFE DE SUCURSAL Y VENTAS**

**AOC MEXICO S.A. de C.V.**

**(Comercialización de gases industriales, soldaduras, máquinas de soldar, equipo de seguridad e insumos para la industria.)**

Febrero 2006 a abril 2007

- KAM ,Gestión comercial y coaching del equipo,
- Planeación de Inventarios para el alcance de los objetivos y su crecimiento
- Investigación de mercado para ejecución de planes comerciales
- Investigación de mercado para la ejecución de planes de desarrollo.
- Supervisión de Facturación, depósitos e inventarios

**Principales logros**

- ✓ Ser una unidad de negocio rentable a partir del primer trimestre.
- ✓ Posicionamiento de las marcas representadas en la zona
- ✓ Reconocimiento de la competencia.

**EXPERIENCIA ADICIONAL**

2 años de experiencia comercial como líder en agencias de motocicletas

1 año de experiencia en auditoria operativa y comercial

1.5 años de experiencia en recursos humanos

1 año de Experiencia en segmento de la construcción ligera, acabados y material eléctrico