

Estado Civil: Casado  
Dependientes: 5 Hijos  
Originario: Colima, Colima



Cel.: 55.7421.7052, 8082.9044  
Mail: [servincrodrigo@gmail.com](mailto:servincrodrigo@gmail.com)  
Bosques del Valle, Coacalco Estado de México

## **Rodrigo Daniel Servín Contreras**

**Gerente de Ventas Sr. (Autoservicio-Mayoreo-Foodservice)**

**Economista-Administrador de Ventas-CPFR**

Generador de estrategias de penetración y volumen (crecimiento vertical y horizontal) en Autoservicio, Departamentales, TDCs, Mayoreo y Food Service, Desarrollador plataformas de información para la implementación de KPIS elaborados en Excel (Experto certificado Avanzado), Enfocado a resultados, Desarrollo de Colaboradores, Habilidad para perseguir objetivos y convencer, Diseñé e implementé mecanismos de control, seguimiento y retroalimentación que permiten llevar a cabo un registro preciso de actividades y sistemas, Capacidad de corregir detalles y controlar variables críticas, Alto apego a Normas y Reglas, Ejecutor de Ventas.

### **EXPERIENCIA LABORAL**

#### **Industria Agrícola Carredana (La Pasiega)**

**Gerente de Ventas Sr. (Admón. De Ventas/CPFR/Wholesale/Food Service).  
Marzo 2017- Enero 2018.**

Responsable de los resultados del área de Comercial (Retail/Mayoreo/FS), 3 compañías Reportando a la Dirección Comercial, Administración Comercial de Vinos y Abarrotes, Planeación Estratégica, Implementación y seguimiento de KPIS, reclutamiento y capacitación de promovendedores y ejecutivos de ventas, Pronóstico de ventas (Sell-in/Sell-out) Planeación y resurtido con las cadenas, mayoristas y FoodService.

- Diseñé la ejecución táctica por canal y cadena de Autoservicio (Precios/Condiciones Comerciales/Crecimiento Vertical-Horizontal).
- Restructuré el Área de Promotoría y Ventas, incrementé la efectividad de exhibición y frentes fuera de planograma, reduje agotados, disminuí y controle devoluciones y mermas.
- Negocié espacios y ventas directas con cadenas, implementé Balance Score Card para evaluación de pago de incentivos.
- Diseñé e implementé Cubos de información y KPIS, Plan Anual de Ventas y Operaciones, Incrementé Share of Market-Nielsen 42% al 87%.
- Implementé de Valores Corporativos (Honestidad y Responsabilidad) a la fuerza de ventas y capacitación de promotores para ascensos a supervisores, Administración Comercial de Vinos y Abarrotes.

#### **Grupo Pando (Santo Tomás/Calmex/La Suiza)**

**Gerente Sr de Ventas Nacional (Admon. De Ventas/Servicio al Cliente/Trade Marketing).**

**Noviembre 2012- Noviembre 2015.**

Responsable de los resultados del área de Comercial (Retail/Mayoreo/FS), 3 compañías Reportando a la Dirección Comercial, Administración Comercial de Vinos, Abarrotes y Confeitería, Planeación Estratégica, Implementación y seguimiento de KPIS, Pronóstico de ventas (Sell-in/Sell-out) Planeación y resurtido con las cadenas, mayoristas y FoodService.

- Diseñé la ejecución táctica por canal y cadena de Autoservicio (Precios/Condiciones Comerciales/Crecimiento Vertical-Horizontal).
- Administración Comercial de Vinos y Abarrotes.
- Diseñé e implementé Cubos de información y KPIS, Plan Anual de Ventas y Operaciones, Cuotas de venta.
- Diseñé Forecast e implementé y Gestioné el proceso de S&OP y Planeación de la Demanda (reducción del Desabasto de 18% al 1%)
- Implementé mecanismos de Control de Obsequios, Bonificaciones, devoluciones, Mermas y productos agotados.

#### **Miémex Naturasol**

**Gerente Jr. de Administración de Ventas.**

**Enero 2012- Octubre 2012.**

#### **Grupo Peñafiel**

**Gerente Jr. de Admon. de Ventas, Servicio al Cliente & Trade Marketing.**

**Enero 2011- Diciembre 2011.**

### **FORMACION ACADEMICA**

#### **Licenciatura en Economía**

**UNAM FES ACATLAN | Julio 1998- Octubre 2002.**

**Naucalpan de Juárez, Estado de México**

### **ACTUALIZACIONES Y CURSOS**

#### **Certificación Windows Office**

**Excel/Word/Power Point Avanzado**

**CECATI-SEP | Marzo 2014.**

#### **La Vid, Vino y Sabor**

**Maridaje de Vinos en Ensenada BCN**

**UABC | Julio 2013.**

#### **Creación de Indicadores**

**Metodologías y Técnicas para la creación de Indicadores**

**ITAM | Julio 2008.**

### **CONOCIMIENTOS**

- Planeación Estratégica
- Excel/Word/PWP Avanzado
- Score card
- Mercado de Vinos y Licores, Abarrotes Gourmet
- SAE/Retail/Portal de Proveedores
- CRM
- Capacitación de FDV

### **HABILIDADES**

- Razonar, abstraer y pensar en forma organizada.
- Planeación, comprensión y organización de conceptos en nivel Alto
- Orientado a Resultados
- Trabajo en Equipo
- Desarrollo de Colaboradores
- Análisis de Problemas
- Actitud de Servicio
- Gusto por las Ventas