**Gerente de Ventas**

****

**Lic. Marco Antonio Dávalos Martínez**

Cel. 55 33 33 90 32 marco.adavalos@gmail.com

Calle 5 de Mayo Lote 23 Iztapalapa C.P. 09690

Ciudad de México

Licenciado en Relaciones Comerciales

Escuela Superior de Comercio y Administración (IPN)

Cuento con más de 10 Años de experiencia, relación y conocimiento de las principales cuentas Retail de México, en desarrollo y elaboración de planes integrales de ventas de acuerdo a los mercados objetivos requeridos. Coordinación y estructuración de Forecast, Presupuestos, Rentabilidad de clientes por categorías de producto, por zona, gerencia y vendedor. Conocimiento amplio de las gestiones internas de las principales cadenas comerciales del país.

**GARANTIZO RESULTADOS EN:**

Coordinación cadena de suministro

Desarrollo de clientes

Introducción de artículos nuevos

Mejora en los indicadores clave

Cumplimiento de objetivos

Desarrollo de nuevos negocios

**RESUMEN PROFESIONAL**

Experimentado Gerente Nacional de Ventas altamente involucrado en negociaciones con corporativos nacionales Retail de México. Con un comprobable historial de trabajo en la industria de Electrónica y línea Blanca, Fuerte y profesional participando activamente en el desarrollo de metas establecidas.

**Trayectoria Profesional**

**Dongbu Daewoo Electronics, S.A de C.V** NOV ’14 – SEP’17

**Gerente de Ventas Autoservicio y Monterrey** Reportando al Director de Ventas y Mercadotecnia. Matricialmente al Director de producto y al Director General (estos dos últimos de nacionalidad Coreana)

**Responsabilidades**

Elaboración de la estrategia de venta por región

Negociación de compras anuales a nivel Dirección

Análisis de rentabilidad por cliente y producto

Soporte a los colaboradores del área en las negociaciones

Desarrollo de estrategias y promociones por canal y cliente

Negociación interna de nuevos proyectos

Desarrollo de nuevas líneas de negocios

Seguimiento a la cadena de abasto.

**Principales logros, Proyectos e Implementaciones:**

Iniciar operaciones con clientes nuevos; Comercial Mexicana, Home Depot y RAC. Implementación, capacitación y ejecución SCM (Supply Chain Management) Logrando como resultado una mejora en la planeación y abastecimiento de producto.

**Samsung Electronics México, S.A. de C.V.**  AGO’01– NOV ’14

**Sub Gerente de Ventas** Reportando a Gerente Senior de Ventas. Matricialmente a Director de Ventas y Mercadotecnia y al Business Manager de Corea en México

**Responsabilidades**

Implementar los planes de venta por cliente

Negociación de compras semestrales con los clientes

Seguimiento y control de estados de cuenta

Creación, Análisis y Seguimiento de Forecast

Elaboración y seguimiento del sell in y del sell out para la toma de decisiones

Implementación de estrategias para promoción

Supervisión y control de la fuerza de ventas

**Principales logros:**

Control y reducción de inventarios en los pisos de venta de los clientes, ejecución efectiva del programa de cadena de suministro, control adecuado de los recursos de promoción y publicidad, desarrollo de nuevas líneas de negocios

**INTERSEAL, S.A. DE C.V**  FEB ’96 – AGO ’01

**Representante de Ventas** Reportando a Gerente de Ventas

**Responsabilidades**

Desarrollo de clientes potenciales

Análisis de mercado y de oportunidades de negocio

Manejo de la demanda y necesidades de los clientes

Dar a conocer los productos a los diferentes mercados

Coordinación de ferias y eventos especiales para la captación de clientes

Seguimiento de embarques de importación

Juntas con Fabricantes (Estados unidos y Dinamarca)

**Principales logros:**

Desarrollo de nuevos negocios en el mercado nacional con productos europeos y americanos.

**Habilidades**

Relaciones humanas

Liderazgo

Manejo de personal

Toma de decisiones

Trabajo y resultados en base a métricos

Negociación, Analítico

Pensamiento internacional

Trabajo en equipo