

# Experiencia profesional:

## I. PepsiCo (Mayo 1977- Octubre 1983).

### A. Representante de operaciones (Mayo 1977-Diciembre 1979).

- **Misión:** Desarrollar la distribución y ventas de los productos de PepsiCo a través del franquiciatario/embotellador en sus 3 franquicias: Veracruz, Orizaba y Minatitlan.

#### -Funciones del puesto:

- ▶ Elaboración e implementación del presupuesto anual de publicidad y promoción.
- ▶ Elaboración de estudios de distribución y re estructuración de rutas.
- ▶ Elaboración de propuestas para expansión de plantas, y distribución.
- ▶ Lanzamiento de nuevos productos.

#### -Principales logros:

- ▶ Propuse y se autorizó una inversión para incrementar en 6 unidades la distribución en Orizaba logrando ganar 6 puntos de participación de mercado.
- ▶ Seleccionado como parte de un grupo selecto para ser capacitados para posiciones futuras.

-**Reportando:** Gerente de zona-Iván Castellanos.

### B. Desarrollo de nuevas franquicias (Diciembre 1979-Junio1980)

- **Misión:** Elaborar un estudio de factibilidad para franquiciar el estado de Chihuahua el cual no contaba con embotelladoras de PepsiCo.

#### -Funciones del puesto:

- ▶ Elaboración de un estudio para franquiciar el territorio de Chihuahua.

#### -Principales logros:

- ▶ Termine el estudio de re franquiciamiento con todo el detalle de ventas, producción, envase, unidades de reparto e inversión de capital necesario. El proyecto se congeló por 5 años.

-**Reportando:** Gerente de operaciones - Francisco Cacho

### C. Gerente de zona pacifico (Junio 1980-Diciembre 1982)

-**Misión:** Desarrollar la distribución y ventas de los productos de PepsiCo a través de 2 franquiciatarios/embotelladores (cadena Ruffo y cadena Cota) en sus 9 franquicias: Tijuana, Mexicali, Magdalena, Hermosillo, Cd.Obregón, Los Mochis, Culiacán, Mazatlán y La Paz.

#### -Funciones del puesto:

- ▶ Dirigir un equipo de 4 representantes.
- ▶ Negociaciones con los embotelladores para el logro de los objetivos propuesto por PepsiCo.
- ▶ Supervisar la implementación de las estrategias y planes aprobados en los presupuestos de cada franquicia.
- ▶ Coordinar el lanzamiento de nuevos productos.
- ▶ Relaciones públicas con los embotelladores y su personal clave.

#### **-Principales logros:**

- ▶ Incrementos importantes de ventas y participación de mercado en todas las franquicias. Particularmente Tijuana, Mexicali, Los Mochis y Mazatlán con crecimientos del 16% cuando el mercado crecía al 8%
- ▶ Segundo lugar en crecimiento de ventas y participación de mercado a nivel nacional con la franquicia de Los Mochis de entre 40 franquicias.
- ▶ Los resultados en ventas se dieron gracias a la implementación de programas de re estructuración de rutas, conversión de distribuidores indirectos a directos, inversiones en logística y en capacidad productiva, y una gran actividad promocional publicitaria y de nuevos productos.
- ▶ Lanzamiento de Pepsi en lata.
- ▶ Lanzamiento de Team (lima limón)
- ▶ Lanzamiento de “Pepsi Challenge” (campaña publicitaria-promocional).
- ▶ Lanzamiento de Pepsi en envase de 16 oz.
- ▶ Mejoré la presencia de PepsiCo frente a los embotelladores contratando un equipo de representantes profesionistas con un alto perfil.
- ▶ Tuve mucho éxito liderando y desarrollando a mi equipo. 2 de ellos fueron promovidos al siguiente nivel.

**-Reportando:** Gerente de operaciones-Jorge Zarjanovich

**-Personal a mi cargo:** 4 representantes directamente y la coordinación de los grupos de re estructuración de rutas, estudios de refrigeración y panel de detallistas.

#### ***D. Gerente de zona sureste (Enero 1983-Octubre 1983)***

**-Misión:** Desarrollar la distribución y ventas de los productos de PepsiCo a través de 4 franquiciatarios/embotelladores. Cadena Regordosa, cadena Skipsy, cadena Luthman Sardain, y Felipe Selem en sus 11 franquicias.

#### **-Funciones del puesto:**

- ▶ Dirigir un equipo de 5 representantes.
- ▶ Negociaciones con los embotelladores para el logro de los objetivos propuesto por PepsiCo.
- ▶ Supervisar la implementación de las estrategias y planes aprobados en los presupuestos de cada franquicia.
- ▶ Coordinar el lanzamiento de nuevos productos.
- ▶ Relaciones públicas con los embotelladores y su personal clave.

#### **-Principales logros:**

- ▶ Seleccionado para tomar posiciones como expatriado en Sud América. Primero en Perú y Ecuador como director de operaciones y luego como Market manager en Argentina. No acepté estas propuestas y salí de la compañía.

**-Reportando:** Market Manager-Jach Chew

**-Personal a mi cargo:** 5 representantes directamente y la coordinación de los grupos de re estructuración de rutas, estudios de refrigeración y panel de detallistas.