

# ROBERTO GONZÁLEZ RODRÍGUEZ

**OBJETIVO** Aportar mis habilidades y experiencia en ventas, negociación y liderazgo en un puesto directivo con alto reto e impacto dentro de una empresa que ofrezca oportunidades de crecimiento y desarrollo.

**EDUCACIÓN**

<b>Instituto Panamericano y de Alta Dirección de Empresa</b> Master En Dirección de Empresas para Ejecutivos con Experiencia (MEDEX). <i>Presidente de Generación 2016, MEDEX</i>	<b>Monterrey, N.L.</b> 2014 - 2016
<b>The AJI Network</b> Business Professional Course	<b>San José, CA.</b> 2009 - 2011
<b>ITESM, Campus Monterrey.</b> Ingeniero Industrial y de Sistemas <i>Graduado con Diploma de Desarrollo Estudiantil</i>	<b>Monterrey, N.L.</b> 1997 - 2002

**ÁREAS DE INTERES**

- Dirección Comercial y/o Planeación
- Dirección General
- Mercadotecnia y Ventas
- Start ups | Nuevos negocios

**EXPERIENCIA**

<b>Feb. 2016</b> A la fecha	<b>CEMIX, SA DE CV</b> <b>Director de Mercadotecnia y Planeación Comercial</b>	<b>Monterrey, N.L.</b>
--------------------------------	---	------------------------

Responsabilidades:

- Posicionar los productos y marcas de la organización ganando PDM, mediante: implementaciones de estrategias comerciales y de mercadotecnia, detectando nuevas oportunidades de negocio y analizando la información de inteligencia de mercado.

Logros:

- *Revenue Management* - Establecer las políticas de precios conforme al análisis de rentabilidad,
- *Modelo Go-to-Market* - Segmentación de clientes, elaboración de modelos de atención por segmento e implementación de CRM Salesforce para la gestión de la fuerza de ventas, desarrollo de indicadores, tableros de control, "lead management", "case management" y control de visitas.
- *Branding* - Arquitectura de productos y precios para tener portafolio completo, re diseño de los empaques de producto, POP y toda la comunicación impresa.

**Diciembre 2015**  
**Febrero 2016**

MONTERREY, N.L.	<b>Gerente de Operaciones Zona Noreste</b>	
-----------------	--	--

Responsabilidades:

- Desarrollo Comercial de la Zona Noreste del país. Elaboración convenios y estrategias comerciales, precios, promociones y actividades de mercadotecnia operativa de la zona.
- Administrar de manera responsable y aprovechar al máximo los recursos económicos otorgados a la unidad de negocio para el desarrollo comercial de la marca.

Logros

- Cumplimiento del presupuesto al 104% y crecimiento del 28% vs. 2014.
- Reducción de 6 días en el capital de trabajo (la cartera de los clientes)
- Cumplimiento del UAFIR al 117% y crecimiento del 47% vs. 2014.

**Enero -**  
**Noviembre 2013**

MONTERREY, N.L.	<b>Gerente de Marca</b>	
-----------------	-------------------------	--

Fabricamos, comercializamos y ofrecemos soluciones en poliestireno expandido enfocados a los mercados de la construcción, empaque industrial moldeado y cortado, empaque agropecuario y pesquero, y al sector doméstico.

Responsabilidades:

**Septiembre -**  
**Diciembre 2012**

MONTERREY, N.L.	<b>FANOSA, SA. DE CV.</b> <b>Gerente de Comercialización División Noreste</b>	<b>Monterrey, N.L.</b>
-----------------	--	------------------------

Responsabilidades:

- Superviso a 15 personas: jefe DAT, asistente de comercialización, vendedores, gerente de CDIS (Reynosa)
- Administración y coordinación de personal de ventas y asesoría técnica a través del sistema SAGE CRM
- Elaboración del presupuesto anual de ventas de la división, superior a los 100MDP.
- Implementación de políticas de precios y créditos.
- Análisis estadísticos y proyección de ventas

**Junio 2010 -**  
**Agosto 2012**

MONTERREY, N.L.	<b>INDERA ESPACIOS SA DE CV (PREMSOL)</b> <b>Gerente General / Comercial</b>	<b>Monterrey, N.L.</b>
-----------------	---	------------------------

Responsabilidades:

- Estrategias de comercialización y desarrollo de marca
- Ventas a Inversionistas, constructoras, gerencias de proyecto y arquitectos
- Responsable y líder del equipo de ventas
- Actividades administrativas
- Responsable crecimiento y rentabilidad de la Empresa

Logros en el Puesto:

- Cierre de venta del proyecto de aire acondicionado para la torre ATRIA (Internacional de Inversiones) que asciende a los 22MDP (fase 1)
- Creación, diseño e idea original para la marca AMBROSE, KITCHENS FOR LIFE.
- Apertura de nuevas líneas de negocio de muebles para oficina y cocinas industriales
- Desarrollo de proveedores nacionales y extranjeros y formación de alianzas comerciales.

**Enero 2007 -  
Junio 2010**

**FACTO MOBILIARIO INSTITUCIONAL SA DE CV (GRUPO MULTILAM)  
Líder de Negocio / Gerente Comercial**

**Guadalupe, N.L.**

Responsabilidades:

- Ventas nacionales de mobiliario para restaurantes, punto de venta y desarrollos verticales.
- Desarrollo de proveedores nacionales y extranjeros así como la formación de nuevas alianzas comerciales.
- Responsable último de la rentabilidad y dirección de la empresa.

Logros en el puesto

- Crecimiento anual en ventas de un 24% contra el 2007.
- Apertura de 6 nuevas cuentas claves de Franquicias en el 2008.
- Aumenté el porcentaje de utilidad del 17% al 21%, antes de Impuestos.
- Gerente de cuentas clave: Dairy Queen, Papa Johns, Mi tienda del ahorro (HEB), Constructora DOCSA

**Julio 2004 -  
Enero 2007**

**Proyectaire, S.A. de C.V. (PREMSOL)  
Gerente de Operaciones / Coord. Merchandising Residencial**

**Monterrey, N.L.**

- Administración y operación general de la Unidad de Negocio Residencial – Merchandising; Negociación con proveedores nacionales y extranjeros; Compras, Importación, Logística, Distribución y Ventas.
- Elaboración del modelo y plan estratégico de mercadotecnia y ventas para el área residencial. Coordinación de campaña de publicidad para penetración de mercado.
- Elaboración de plataformas y proyección para desarrollo de nuevos distribuidores.
- Consultor interno de la compañía en un proyecto de reingeniería y procesos general para la empresa donde se están creando o redefiniendo políticas, los mejores procesos, departamentos y planeación y estrategia de negocios.

**Diciembre 2003 -  
Junio 2004**

**Holimaga, S.A. de CV.  
Consultoría de Ingeniería de Procesos**

**Monterrey, N.L.**

- Responsable de los departamentos de Sistemas, Almacén y Embarques, 16 personas a mi cargo.
- Reingeniería, creación y documentación de nuevas políticas y procedimientos en distintos departamentos de la empresa.
- Aseguramiento de un mayor control sobre la mercancía mediante la integración de procesos entre departamentos.

**VOLUNTARIADO  
Agosto 2002 –  
Agosto 2003**

**Centro de Promoción Integral, AC.  
Director Regional**

**México, D.F.**

- Dirección, capacitación y seguimiento a 27 filiales en el país. Consolidación de 5 nuevas oficinas.
- 2,715 participantes involucrados en nuestras actividades, crecimiento del 19% con respecto al 2002.
- Planeación y logística de eventos para más de 8,000 personas.
- Creación e implementación de un sistema de inscripción y afiliación por Internet para los más de 10,000 participantes en todo el país.

**Cargo Vitalicio  
Año 2006  
Año 2001**

- Presidente de Generación 2016 MEDEX, IPADE
- Presidente de la Asociación de Ex Alumnos del Instituto Americano de Mty.
- Presidente Acciones por México, Mesa directiva Federación de Estudiantes (FE ITESM).

**INFORMACIÓN  
ADICIONAL**

- Otros idiomas: Inglés 100%
- Software: CRM/ERP Microsoft Dynamics Navision 4.0 y AX 2012, SAP, Sales force, Sage CRM.
- Competencias: Liderazgo, facilitación de grupos, trabajo bajo presión, comunicación y negociación.
- Trabajo sobre indicadores y objetivos BALANCED SCORECARD, orientado a resultados.
- Curso de transformación de Cuarzo y Corian® de DuPont, Grupo Multilam
- Programa Financiero para no financieros, IMEF Monterrey
- Servant Leadership, Clínica de Liderazgo, TEAMERS México
- Participación en Congresos de la Carrera IIS

Septiembre 2008  
Noviembre 2003  
Mayo 2002  
1999, 2000 y 2001