

# ROBERTO GONZÁLEZ RODRÍGUEZ

<b>OBJETIVO</b>	Aportar mis habilidades y experiencia en ventas, negociación y liderazgo en un puesto directivo con alto reto y impacto dentro de una empresa que ofrezca oportunidades de crecimiento y desarrollo.		
<b>EDUCACIÓN</b>	<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
<b>ÁREAS DE INTERES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dirección Comercial y/o Planeación</li> <li>▪ Mercadotecnia y Ventas</li> <li>▪ Dirección General</li> <li>▪ Start ups   Nuevos negocios</li> </ul>		
<b>EXPERIENCIA</b>			
<b>Feb. 2016</b> <b>A la fecha</b>	<b>CEMIX, SA DE CV</b> <b>Director de Mercadotecnia y Planeación Comercial</b> Responsabilidades: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 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.</li> </ul> Logros: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Revenue Management - Establecer las políticas de precios conforme al análisis de rentabilidad,</li> <li>▪ 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.</li> <li>▪ Branding - Arquitectura de productos y precios para tener portafolio completo, re diseño de los empaques de producto, POP y toda la comunicación impresa.</li> </ul>	<b>Monterrey, N.L.</b>	
<b>Diciembre 2015</b> <b>Febrero 2016</b> <b>Z</b>	<b>Gerente de Operaciones Zona Noreste</b> Responsabilidades: <ul style="list-style-type: none"> <li>Y Desarrollo Comercial de la Zona Noreste del país. Elaboración convenios y estrategias comerciales, precios, promociones y actividades de mercadotecnia operativa de la zona.</li> <li>H Administrar de manera responsable y aprovechar al máximo los recursos económicos otorgados a la unidad de negocio para el desarrollo comercial de la marca.</li> </ul> Logros <ul style="list-style-type: none"> <li>E Cumplimiento del presupuesto al 104% y crecimiento del 28% vs. 2014.</li> <li>H Reducción de 6 días en el capital de trabajo (la cartera de los clientes)</li> <li>N Cumplimiento del UAFIR al 117% y crecimiento del 47% vs. 2014.</li> </ul>		
<b>Enero - Noviembre 2013</b> <b>F</b>	<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 agropéquero y pesquero, y al sector doméstico. Responsabilidades:		
<b>Septiembre - Diciembre 2012</b>	<b>FANOSA, SA. DE CV.</b> <b>Gerente de Comercialización División Noreste</b> Responsabilidades: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Superviso a 15 personas: jefe DAT, asistente de comercialización, vendedores, gerente de CDIS (Reynosa)</li> <li>▪ Administración y coordinación de personal de ventas y asesoría técnica a través del sistema SAGE CRM</li> <li>▪ Elaboración del presupuesto anual de ventas de la división, superior a los 100MDP.</li> <li>▪ Implementación de políticas de precios y créditos.</li> <li>▪ Análisis estadísticos y proyección de ventas</li> </ul>	<b>Monterrey, N.L.</b>	
<b>Junio 2010 - Agosto 2012</b>	<b>INDERA ESPACIOS SA DE CV (PREMSOL)</b> <b>Gerente General / Comercial</b> Responsabilidades: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Estrategias de comercialización y desarrollo de marca</li> <li>▪ Ventas a Inversionistas, constructoras, gerencias de proyecto y arquitectos</li> <li>▪ Responsable y líder del equipo de ventas</li> <li>▪ Actividades administrativas</li> <li>▪ Responsable crecimiento y rentabilidad de la Empresa</li> </ul>	<b>Monterrey, N.L.</b>	

Logros en el Puesto:	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cierre de venta del proyecto de aire acondicionado para la torre ATRIA (Internacional de Inversiones) que asciende a los 22MDP (fase 1)</li> <li>▪ Creación, diseño e idea original para la marca AMBROSE, KITCHENS FOR LIFE.</li> <li>▪ Apertura de nuevas líneas de negocio de muebles para oficina y cocinas industriales</li> <li>▪ Desarrollo de proveedores nacionales y extranjeros y formación de alianzas comerciales.</li> </ul>	
<b>Enero 2007 - Junio 2010</b>	<b>FACTO MOBILIARIO INSTITUCIONAL SA DE CV (GRUPO MULTILAM)</b>	<b>Guadalupe, N.L.</b>
	<b>Líder de Negocio / Gerente Comercial</b>	
	Responsabilidades:	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ventas nacionales de mobiliario para restaurantes, punto de venta y desarrollos verticales.</li> <li>▪ Desarrollo de proveedores nacionales y extranjeros así como la formación de nuevas alianzas comerciales.</li> <li>▪ Responsable último de la rentabilidad y dirección de la empresa.</li> </ul>	
	Logros en el puesto	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Crecimiento anual en ventas de un 24% contra el 2007.</li> <li>▪ Apertura de 6 nuevas cuentas claves de Franquicias en el 2008.</li> <li>▪ Aumenté el porcentaje de utilidad del 17% al 21%, antes de Impuestos.</li> <li>▪ Gerente de cuentas clave: Dairy Queen, Papa Johns, Mi tienda del ahorro (HEB), Constructora DOCSA</li> </ul>	
<b>Julio 2004 -</b>	<b>Proyectaire, S.A. de C.V. (PREMSOL)</b>	<b>Monterrey, N.L.</b>
<b>Enero 2007</b>	<b>Gerente de Operaciones / Coord. Merchandising Residencial</b>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Administración y operación general de la Unidad de Negocio Residencial – Merchandising; Negociación con proveedores nacionales y extranjeros; Compras, Importación, Logística, Distribución y Ventas.</li> <li>▪ Elaboración del modelo y plan estratégico de mercadotecnia y ventas para el área residencial. Coordinación de campaña de publicidad para penetración de mercado.</li> <li>▪ Elaboración de plataformas y proyección para desarrollo de nuevos distribuidores.</li> <li>▪ 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.</li> </ul>	
<b>Diciembre 2003 -</b>	<b>Holimaga, S.A. de CV.</b>	<b>Monterrey, N.L.</b>
<b>Junio 2004</b>	<b>Consultoría de Ingeniería de Procesos</b>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Responsable de los departamentos de Sistemas, Almacén y Embarques, 16 personas a mi cargo.</li> <li>▪ Reingeniería, creación y documentación de nuevas políticas y procedimientos en distintos departamentos de la empresa.</li> <li>▪ Aseguramiento de un mayor control sobre la mercancía mediante la integración de procesos entre departamentos.</li> </ul>	
<b>VOLUNTARIADO</b>	<b>Centro de Promoción Integral, AC.</b>	<b>México, D.F.</b>
<b>Agosto 2002 –</b>	<b>Director Regional</b>	
<b>Agosto 2003</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dirección, capacitación y seguimiento a 27 filiales en el país. Consolidación de 5 nuevas oficinas.</li> <li>▪ 2,715 participantes involucrados en nuestras actividades, crecimiento del 19% con respecto al 2002.</li> <li>▪ Planeación y logística de eventos para más de 8,000 personas.</li> <li>▪ Creación e implementación de un sistema de inscripción y afiliación por Internet para los más de 10,000 participantes en todo el país.</li> </ul>	
<b>Cargo Vitalicio</b>	<b>Presidente de Generación 2016 MEDEX, IPADE</b>	
<b>Año 2006</b>	<b>Presidente de la Asociación de Ex Alumnos del Instituto Americano de Mty.</b>	
<b>Año 2001</b>	<b>Presidente Acciones por México, Mesa directiva Federación de Estudiantes (FE ITESM).</b>	
<b>INFORMACIÓN ADICIONAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Otros idiomas: Ingles 100%</li> <li>▪ Software: CRM/ERP Microsoft Dynamics Navision 4.0 y AX 2012, SAP, Sales force, Sage CRM.</li> <li>▪ Competencias: Liderazgo, facilitación de grupos, trabajo bajo presión, comunicación y negociación.</li> <li>▪ Trabajo sobre indicadores y objetivos BALANCED SCORECARD, orientado a resultados.</li> <li>▪ Curso de transformación de Cuarzo y Corian® de DuPont, Grupo Multilam</li> <li>▪ Programa Financiero para no financieros, IMEF Monterrey</li> <li>▪ Servant Leadership, Clínica de Liderazgo, TEAMERS México</li> <li>▪ Participación en Congresos de la Carrera IIS</li> </ul>	Septiembre 2008 Noviembre 2003 Mayo 2002 1999, 2000 y 2001