



## Raúl Zavala Kelly



*Líder especializado en transformar unidades estratégicas mediante reestructuraciones operativas y financieras, potenciando su rentabilidad. Experto en liderar expansiones con estándares internacionales y construir equipos de alto desempeño orientados a resultados, KPIs y mejora continua. Consolidación de operaciones multisectoriales (retail, financiero, consumo y afines) con visión de largo plazo, control total del P&L y enfoque en sostenibilidad regional. Ejecutivo con trayectoria comprobada en México para cumplir metas de rentabilidad.*

**Gerente General – Financiera JEMA.** Saltillo, Guadalajara y Mazatlán | 2014 – 2025.

Escalé la compañía desde su origen, diseñando estructura organizacional, procesos internos y estrategia comercial. Implementé modelos operativos y esquemas de cobranza centrados en eficiencia, estableciendo KPIs para rentabilidad y productividad que me permitieron:

**Alcanzar portafolio de 460+ créditos activos, ritmo semanal: 20 nuevos créditos.**

**Mantener cartera vencida <5% con tasa de recuperación del 40%**

**Incrementar saldo por cobrar en 78% (último año) mediante estrategias de créditos de corto plazo.**

**Conformé y lideré equipos locales en las 3 ciudades,** alineando personalmente su ejecución con objetivos financieros.

**Gerente de Unidad – Financiera Sopori.** Saltillo | 2012 – 2014.

Lideré la transformación de una unidad operativa con pérdidas hacia la rentabilidad mediante:

**Recuperación de cartera:** Elevé índices de cobranza del **50% al 89%** (3,000 cuentas)

**Reactivación comercial:** Relancé ventas suspendidas hasta **40 operaciones/semana.**

**Optimización de costos:** Reduje gastos en **40%** vía gestión de inventario, renegociación de rentas y productividad administrativa.

**Estabilización de talento:** Disminuí rotación de personal de **>50% a 10% mensual.**

**Acciones clave:** Rediseñé procesos comerciales, legales y de cobranza; implementé métricas de cumplimiento; supervisé directamente a 50+ colaboradores con foco en cultura de alto rendimiento.

**Gerente de Sucursal – Lowe’s México.** Saltillo | 2009 – 2012.

Participé en la apertura de la primera tienda de LOWE’S en México, implementando estándares globales de operación y desarrollando procedimientos clave que sirvieron de base para futuras expansiones. En tiempo récord, logré posicionar la tienda como la de mayor venta en apertura dentro del sector, con un crecimiento superior al 15% anual. Asimismo, conseguí la merma más baja del segmento (0.5%). Posteriormente, fui asignado a liderar la apertura de la primera unidad en Saltillo.,

### Perfil Profesional.

Soy un ejecutivo senior liderando operaciones estratégicas en empresas del sector financiero y retail, con foco en expansión, rentabilidad y transformación.

A lo largo de mi trayectoria he abierto mercados desde cero, rescatado unidades operativas en crisis y desarrollado equipos resilientes de alto desempeño.

Mi enfoque combina adaptabilidad, trabajo en equipo, análisis de datos, gestión de KPIs, estructura operativa sólida y visión estratégica, lo que me ha permitido generar resultados sostenibles, tanto en empresas nacionales como multinacionales.

Con una mentalidad orientada a la mejora continua, he sido reconocido por implementar procesos que escalan y por lograr eficiencias medibles en ventas, costos y productividad.

### Objetivo Profesional.

Liderar la transformación y crecimiento de organizaciones como Director General, Gerente de Operaciones, Gerente Regional o Director de Expansión, aplicando visión estratégica, disciplina operativa y enfoque en resultados financieros medibles.

Experiencia aplicable en sectores financiero, retail y consumo, con apertura a nuevos sectores.

**Gerente de Unidad – The Home Depot.** Mazatlán | 2006 – 2009.

Encabecé la apertura de la unidad en Mazatlán, posicionándola como un referente en estándares operativos, logrando la mayor venta de apertura en el sector. Recibí el reconocimiento nacional como el mejor gerente por penetración en ventas B2B. Implementé estrategias comerciales específicas que incrementaron las ventas en un 20% anual y mantuve consistentemente una merma del 0.20%, la más baja de la región.

**Consultoría Comercial Autónoma** | 2005 - 2006

Desarrollo de proyectos temporales para capitalizar oportunidades de mercado, enfocado en:

Comercialización de productos especializados (juguetes educativos/seguros).

Gestión autosustentable de operaciones y finanzas.

**Competencias obtenidas:** Adaptabilidad comercial, toma de decisiones en recursos limitados y visión práctica de PYMEs — habilidades luego aplicadas al liderar la apertura de Home Depot Mazatlán (2006).

**Gerente de Zona – Farmacias Benavides** Guadalajara y Cd Guzmán | 2003 – 2005.

**Transformé el desempeño de 15 sucursales (160+ colaboradores) en dos fases clave:**

**1. Co - diseño estratégico:** Trabajé junto al Director de Operaciones en **reingeniería operativa y rediseño de procesos** aplicables a toda la red.

**2. Liderazgo ejecutivo:** Asumí la responsabilidad directa de las sucursales implementando nuevos procedimientos operativos, remodelando instalaciones y optimizando el control de inventarios bajo una política estricta de control y capacitación. Como resultado, logré **reducir la merma del 4.5% al 1%, incrementar las ventas en 15% y elevar el EBITDA al 8%**.

**Resultado integral:** Optimización estructural con impacto financiero inmediato.

**Otras posiciones ocupadas:**

**Gerente Adjunto – H.E.B.** Saltillo | 2002 – 2003.

**Gerente de Sucursal – SORIANA.** Saltillo | 1997 – 2002.

**Formación Académica y Certificaciones.**

**Maestría en Administración de Empresas con énfasis en MKT Internacional (MBA)** – Universidad Regiomontana | 2001 – 2004.

**Licenciatura en Administración** – UNIVA | 1990 – 1993.

**Diplomados en habilidades gerenciales** – Instituto Mexicano de Innovación (IMI) | 1997 – 1999.