

## Manuel López Ferrer.

Director Comercial | Estrategia Comercial | Desarrollo de Negocios | Crecimiento de Ingresos | Gestión de Cuentas Clave y Retail Estratégico | Expansión de Mercados y Canales Comerciales | Optimización de Rentabilidad y Márgenes | Liderazgo de Equipos Comerciales de Alto Desempeño | Eficiencia Operativa y Logística | Desarrollo de Mercado B2B.



### Director Comercial KEMIKALS 2022 – 2025.

Al incorporarme a Kemikals asumí la responsabilidad de liderar la **planeación estratégica comercial**, el desarrollo de mercado y la coordinación de las áreas de ventas, servicio técnico y operación de los centros de distribución. Desde esta posición gestioné el **P&L comercial y un presupuesto superior a \$12M USD**, liderando un **equipo directo de 7 profesionales**, administrando un **portafolio de 85 clientes activos a nivel nacional** y coordinando la operación comercial de **3 centros de distribución con cobertura nacional**.

Durante mi gestión diseñé e implementé la estrategia de crecimiento comercial basada en indicadores de desempeño enfocados en **rentabilidad, rotación de inventario y nivel de servicio**, lo que permitió **incrementar la facturación en 20%** durante el periodo.

Paralelamente impulsé iniciativas de optimización operativa que redujeron los **gastos en 10% (ahorros de \$200K USD)** y mejoraron significativamente la experiencia de servicio al cliente al **eleva el Fill Rate de 75% a 90% y reducir los tiempos de entrega en 33% (de 72 a 48 horas)**.

Asimismo, implementé acciones de control comercial y mejora de márgenes que permitieron **incrementar la rentabilidad de 23.2% a 26.4%**, generando en conjunto **aproximadamente \$1.2M USD en valor directo para la organización** mediante crecimiento de ingresos, eficiencia operativa y fortalecimiento de la estrategia comercial.

### Gerente Regional de Ventas Grupo Monteblando 2018 – 2022.

Al integrarme a Grupo Monteblando asumí la responsabilidad de dirigir la **planeación estratégica comercial**, el **desarrollo de canal** y la **expansión de mercado** en México y Centroamérica, liderando equipos de ventas y trade marketing, así como la operación comercial de **4 centros de distribución**.

Desde esta posición gestioné el **P&L comercial de una operación** cercana a \$90M USD, liderando **7 reportes directos y una estructura indirecta de 105 colaboradores**, administrando un **portafolio de 150 clientes activos** y coordinando una red logística de **50 rutas de distribución con cobertura nacional y operaciones hacia Estados Unidos y Guatemala**.

Durante mi gestión impulsé el rediseño de la estrategia comercial y el fortalecimiento de los canales **autoservicio, mayoreo e institucional**, lo que permitió **incrementar la facturación mensual promedio de \$6M a \$7.5M USD (25%)**. Asimismo, lideré la recuperación de cuentas estratégicas de autoservicio, generando **ingresos adicionales cercanos a \$5M USD**.

Para fortalecer la ejecución comercial en punto de venta diseñé e implementé el **departamento de Trade Marketing**, estableciendo procesos de análisis y seguimiento de estrategias comerciales. Paralelamente impulsé mejoras logísticas y operativas que permitieron **incrementar el volumen de ventas en 18 toneladas mensuales**, generando **\$480K USD adicionales al año**.

Las iniciativas estratégicas implementadas durante este periodo permitieron además **incrementar la contribución marginal de 20% a 25%**, consolidando una mejora sustancial en la rentabilidad del negocio.

### Otras posiciones ocupadas.

**Bachoco** | 2004 – 2018. Ejecutivo de Cuenta Clave – **Sigma Alimentos** | 1999 – 2004. Gerente de Desarrollo Comercial. **Servi Next México** | 1998. Gerente de Administración y Finanzas.

### Perfil Profesional.

Soy un ejecutivo con **experiencia liderando estrategias comerciales y de desarrollo de negocio en empresas de consumo, distribución y retail**, especializado en **expansión de mercado, negociación con cuentas clave y optimización de rentabilidad**.

A lo largo de mi carrera he gestionado **operaciones comerciales con presupuestos cercanos a \$90M USD**, liderando equipos multifuncionales de ventas, logística y trade marketing. Mi enfoque combina **planeación estratégica, liderazgo de equipos y ejecución comercial disciplinada**, logrando incrementos sostenidos en ingresos, mejora de márgenes y expansión de participación de mercado.

Me caracterizo por impulsar resultados mediante **estrategia de negocio, gestión del cambio, análisis de mercado y desarrollo de relaciones comerciales de largo plazo con clientes estratégicos**.

### Formación Académica.

Licenciatura en Administración de Empresas Universidad La Salle.

Maestría en Administración de Empresas UNAM.

### Educación Ejecutiva.

Programa de Perfeccionamiento de Competencias Gerenciales ICAMI.

Diplomados Tec de Monterrey:

Ventas al Menudeo.  
Habilidades Gerenciales.

Curso en Gestión de Cuentas Clave ITAM.

### Competencias y Herramientas.

SAP. Salesforce. Dynamics. Office.

**Idiomas.** Español. Inglés.