



Viviana Restrepo Gualteros.

Trade Marketing Leader | Desarrollo de Canales. Crecimiento de Ventas y Ejecución Comercial.

Trade Marketing Nacional – Canal Distribución Horizontal. Quila México Agosto 2023 – Actualidad.

Responsable de la estrategia nacional de Trade Marketing para el canal de distribución horizontal, liderando el diseño e implementación de iniciativas comerciales orientadas al crecimiento de volumen, expansión de cobertura y fortalecimiento de la ejecución en punto de venta a nivel nacional.

Coordino la estrategia comercial para una red de **140 distribuidores**, que cuentan con **280 bodegas y más de 3,000 vendedores**, alcanzando aproximadamente **610,000 tiendas tradicionales (changarros)** en el país.

Responsabilidades clave.

- Diseño e implementación de estrategias de Trade Marketing orientadas al cumplimiento de KPIs comerciales del canal.
- Desarrollo de planes promocionales y tácticas comerciales para impulsar sell-in y sell-out.
- Coordinación de ejecución comercial con **6 jefes regionales, 23 ejecutivos de ventas y 3 coordinadores de trade marketing**.
- Desarrollo de estrategias para maximizar cobertura de distribución y presencia de marca en el canal tradicional.
- Gestión estratégica del portafolio de marcas en múltiples categorías.
- Implementación de procesos de seguimiento y control de iniciativas comerciales para asegurar **la excelencia en la ejecución**.

Logros.

- **Recuperación del canal:** ingreso en 2023 cuando el canal registraba una caída acumulada de **-11% en volumen**; tras la implementación de planes estratégicos y controles comerciales se logró cerrar **2024 con crecimiento de +11% en volumen**, seguido de **+10% en 2025**, y actualmente el canal mantiene un crecimiento aproximado de **+18% vs 2025**.
- **Expansión de cobertura de distribución:** diseño e implementación de un proceso de evaluación de distribuidores a nivel nacional que analizó más de **430 candidatos**, incorporando **12 nuevos distribuidores estratégicos** que añadieron **261,000 tiendas adicionales y 531 vendedores**, generando **+4% de crecimiento en volumen en 2025**.
- **Mejora en la efectividad de iniciativas comerciales:** incremento en la ejecución efectiva de iniciativas del **72% al 102%**, mediante la implementación de un modelo de seguimiento sistemático de actividades comerciales.
- **Crecimiento de participación de mercado:** desarrollo de estrategias focalizadas en la categoría de consumés que permitieron alcanzar **liderazgo de mercado en la ciudad de Puebla**, posición que se mantiene actualmente.
- Marcas gestionadas: Ego, Vive 100%, Rikopollo, Savilé, Vitaloe, Nutribela, Amper, Kool, Mr Blue y Bonice.

Grupo Bia México 2021 – 2023. Ocupando 2 posiciones

Key Account Manager Nacional – Distribución Horizontal Enero 2023 – Agosto 2023.

Responsable del desarrollo comercial del canal de distribución horizontal, gestionando una cartera de **63 distribuidores nacionales** y diseñando estrategias comerciales orientadas a recuperar el crecimiento del canal.

Responsabilidades.

- Diseño de estrategias comerciales y de precios alineadas a calendarios promocionales.
- Gestión de relaciones comerciales con distribuidores nacionales.
- Coordinación con equipos regionales de ventas para la implementación de iniciativas comerciales.
- Seguimiento de indicadores de sell-in, sell-out y distribución.

Perfil Profesional.

Ejecutiva de Trade Marketing y Desarrollo Comercial con experiencia en empresas de consumo masivo, liderando estrategias de crecimiento en canales moderno, tradicional y mayoreo a nivel nacional.

Especialista en desarrollo de canales, ejecución comercial en punto de venta, gestión de portafolio y cuentas clave, con experiencia coordinando equipos comerciales y colaborando con áreas de ventas, marketing y supply chain para impulsar indicadores de sell-in, sell-out y rentabilidad del negocio.

Experiencia en gestión de presupuestos de trade marketing, desarrollo de iniciativas promocionales y liderazgo de equipos comerciales, con enfoque en generación de resultados y crecimiento sostenible de las marcas.

MBA con enfoque en dirección estratégica y desarrollo empresarial.

Educación.

MBA 2022 - 2024.
Universidad Anáhuac.

Licenciatura en Mercadotecnia
Universidad CNCI
2015.

Estudios en Administración
Financiera Universidad de Caldas – Colombia.

Logros.

- Integración de uno de los **distribuidores más importantes del país en venta por aplicación**, con presencia en **más de 200,000 tiendas y 430 vendedores**.
- Recuperación del desempeño del canal, que registraba una caída acumulada de **-9%**, logrando revertir la tendencia y cerrar el periodo con un crecimiento aproximado de **+27% acumulado** mediante estrategias promocionales focalizadas y expansión del portafolio con **dos SKUs de alta rentabilidad**.

Trade Marketing Manager Nacional – Omnicanal. 2021 – 2023.

Responsable de la creación y estructuración del área de Trade Marketing tras la adquisición en México de **San Marcos, Garcomex y Café Los Portales**, liderando el diseño de procesos y estrategias comerciales para integrar tres empresas familiares en una operación con estándares multinacionales.

Responsabilidades.

- Diseño e implementación del área de Trade Marketing a nivel compañía.
- Desarrollo de procesos estandarizados de comunicación y ejecución comercial en los diferentes canales.
- Gestión de un presupuesto anual aproximado de **280 millones de pesos**, incluyendo **180 millones destinados a actividades de Trade Marketing**.
- Coordinación de operación de promotoría nacional y ejecución en punto de venta.
- Colaboración con consultores externos (**McKinsey**) e internos (**Apex**) para el desarrollo de proyectos de mejora operativa.

Estructura a cargo: 1 Coordinador de Trade Marketing. 2 Analistas de canal (moderno y tradicional) 1 Jefatura de operaciones de promotoría. 6 supervisores regionales. 320 promotores. Equipo comercial indirecto: **6 jefes regionales y 32 ejecutivos de ventas**.

Logros.

- Implementación de una herramienta digital de monitoreo de promotoría que generó **+13% de incremento en ventas en tiendas con servicio**.
- Desarrollo de un módulo de medición de participación de anaquel (SOS), que permitió incrementar **18% los espacios en anaquel**, generando **+1% adicional de share de ventas en la categoría**.
- Estabilización del negocio durante la integración operativa de tres compañías tras su adquisición.

Coordinadora Nacional Trade Marketing – Canal Moderno Quala México 2016 – 2019.

Responsabilidades.

- Desarrollo de estrategias comerciales por cliente para lanzamientos de nuevos productos.
- Coordinación de ejecución comercial con **42 líderes de ventas, 6 jefes regionales y más de 520 promotores**.
- Diseño de estrategias de posicionamiento para nuevas categorías y extensiones de línea.

Logros.

- Crecimiento sostenido de aproximadamente **20% en la plataforma de ventas de marcas de cuidado personal** con cada nuevo lanzamiento.
- Crecimiento promedio anual del canal cercano al **51% en ventas a total marcas** durante el periodo.
- Desarrollo de la estrategia de entrada al mercado del energizante **Amper**, actualmente una de las marcas líderes en la categoría en México.
- Diseño de la estrategia de lanzamiento de **Vitaloe**, que actualmente mantiene aproximadamente **99% de participación dentro de la categoría de bebidas funcionales de aloe**.
- Introducción exitosa en el canal moderno de marcas como **Amper, Vive 100%, Rikopollo y Vitaloe**, hoy líderes o co-líderes en sus categorías.

Otras posiciones ocupadas:

Coordinadora Nacional Trade Marketing Henkel México Abril 2013 – Mayo 2016.

Habilidades Clave.

- Estrategia de Trade Marketing.
- Desarrollo de Canales Comerciales.
- Gestión de Cuentas Clave (Key Account Management)
- Planeación Comercial.
- Gestión de Presupuestos de Trade Marketing.
- Ejecución en Punto de Venta.
- Análisis de Datos Comerciales.
- Liderazgo de Equipos Comerciales.
- Negociación con Clientes.

Idiomas.

Español: Nativo.
Inglés: Intermedio.

Herramientas.

- Excel avanzado.
- Frogtek.
- Análisis de datos comerciales y seguimiento de KPIs.