

Rogelio Elizondo Torres

Director comercial | gerente nacional de ventas | estrategia y ejecución comercial. Ejecutivo comercial especializado en recuperar rentabilidad y acelerar crecimiento en operaciones complejas mediante reestructuración de canales, disciplina de KPIs y ejecución en campo. Historial comprobado incrementando márgenes hasta +10% y ticket promedio hasta +35%, liderando equipos multicanal y transformando operaciones en resultados sostenibles en consumo masivo, farmacéutica y distribución.



Gerente Territorial Noreste **Quaker State** | Junio 2025 – Abril 2026.

Lideré la operación comercial en la región noreste en un entorno de reestructura.

Rediseñé el modelo organizacional sustituyendo gerentes territoriales por supervisores de ventas en zonas locales y foráneas, mejorando la cercanía con el cliente y la ejecución en campo.

Esta transformación permitió **recuperar 5% de margen de contribución** sin afectar la motivación del equipo.

Consolidé una estructura de **1 director comercial, 1 gerente territorial, 8 supervisores y 18 asesores de ventas**, alineada al objetivo de superar **500,000 litros mensuales promedio**.

Implementé un modelo de gestión basado en **juntas comerciales, seguimiento de KPIs, prospectación activa y metas diarias**, revirtiendo la tendencia negativa y logrando un **crecimiento del 4% en resultados comerciales**.

Director Comercial – Región Noreste **Alimentos Nutrifácil** | Feb 2024 – Sep 2024.

Reestructuré el área comercial mediante segmentación por canales, ajustando esquemas de comisión y responsabilidades, logrando **recuperar 4% de margen de contribución**.

Gestioné un equipo de **14 vendedores** (campo, telefónicos y retail), alineando su desempeño a objetivos comerciales claros.

Implementé una metodología basada en **indicadores, prospectación y estimación de montos**, logrando revertir la tendencia negativa y cerrar el año con **crecimiento del 5% y facturación de \$300 millones**.

Gerente Nacional de Ventas al Detalle y Operación Comercial **Alimentos Sello Rojo** | 2022 – 2023.

Lideré la operación nacional del canal detalle, iniciando la recuperación de efectividad de venta desde Guadalajara (122 rutas) y escalándola a nivel nacional.

Estandaricé la operación en **365 rutas y 29 unidades de negocio**, incrementando el **ticket promedio en 15%**.

Implementé un modelo de supervisión que logró **90% de efectividad de venta**, con una venta mínima por cliente, fortaleciendo la consistencia operativa y el nivel de servicio.

Director Comercial Nacional – División Bajo Volumen Laboratorios PISA | 2016 – 2022.

Rediseñé la estrategia comercial nacional, reduciendo la dependencia de distribuidores y fortaleciendo la venta directa, logrando **recuperar 10% de margen de contribución**.

Implementé estrategias de **up-selling y cross-selling**, incrementando el **ticket promedio en 35%**.

Dirigí una estructura de **124 colaboradores (4 gerentes, 22 supervisores, 98 vendedores)**, elevando la **efectividad de visita a 100% y la efectividad de venta a 65%** (desde 60% y 25%). Alcancé **\$120 millones mensuales en ventas en 2021**, manteniendo tendencia de crecimiento de 4% para 2022.

Gerente Comercial – Canal Detalle y Canal Moderno **Grupo Lala** | 2008 – 2016.

Lideré iniciativas de crecimiento en canales detalle y autoservicio. Implementé rutas especializadas en Occidente, logrando **incremento del 20% en productos derivados**.

Desarrollé estrategias comerciales en tiendas clave, incrementando ventas **7%** y elevando presencia en anaquel de **20% a 50%**.

Implementé el modelo de preventa en Ciudad de México, logrando **crecimiento del 24% en el canal detalle durante el primer año**.

Perfil Profesional.

Director Comercial con experiencia liderando operaciones en consumo masivo, industria farmacéutica y distribución nacional.

Experto en **transformar áreas comerciales de bajo desempeño en unidades rentables**, a través de rediseño organizacional, implementación de metodologías basadas en indicadores y fortalecimiento de la ejecución en campo.

He dirigido estructuras comerciales nacionales y regionales de **más de 120 colaboradores**, administrando operaciones superiores a **\$120 millones mensuales**, logrando mejoras sostenidas en **margen de contribución, efectividad de venta y crecimiento de ingresos**.

Combino **estrategia comercial, disciplina operativa y liderazgo de equipos de alto desempeño** para generar resultados medibles.

Formación.

Ingeniero
Administrador de
Sistemas UANL.

Programa de Dirección
Empresarial IPADE.

Idiomas.

Español e Inglés.