

# GUSTAVO ALEJANDRO ROJAS BERNÁLDEZ

TRADE MARKETING · DESARROLLO COMERCIAL · KEY ACCOUNT MANAGEMENT

Toluca, Estado de México | +52 55 3232 2145 | garb\_21@hotmail.com

LinkedIn: linkedin.com/in/gustavo-alejandro-rojas-bernaldez-627880b4



Trade Marketing | Key Account Management | Estrategia y Planeación Comercial | Gestión de Clientes y Canales | P&L, Presupuestos y Rentabilidad | Revenue Growth | CPFR, Forecasting y Demand Planning | Negociación y Desarrollo de Portafolio | Ejecución en Punto de Venta | Pricing y Category Management | Liderazgo y Coordinación Multifuncional | Planeación Estratégica.

## PERFIL PROFESIONAL.

Profesional con trayectoria en Trade Marketing, Key Account Management, Desarrollo Comercial, Planeación de la Demanda y gestión de canales dentro de la industria de consumo masivo y retail. He desarrollado mi carrera gestionando clientes estratégicos como OXXO, Walmart, Sam's Club, Soriana, Costco, City Club, La Comer y Chedraui, combinando estrategia comercial, administración de presupuestos, P&L, negociación, desarrollo de portafolios, CPFR, forecasting, gestión de inventarios y ejecución en punto de venta. Actualmente lidero la estrategia de Trade Marketing para el canal Preventa y coordino un equipo de dos personas; previamente administré un presupuesto promocional de hasta \$150 millones de pesos en la operación de OXXO, Hard Discount y Proximidad. Mi propuesta de valor se centra en convertir la estrategia comercial en ejecución, crecimiento rentable, expansión de portafolio y fortalecimiento de relaciones con clientes estratégicos.

## OBJETIVO PROFESIONAL.

Mi objetivo es evolucionar hacia una posición de Gerencia Nacional en Trade Marketing, Ventas, Desarrollo Comercial o Gestión de Clientes Estratégicos, aportando una visión integral del negocio para impulsar el crecimiento rentable, fortalecer la estrategia de canales, desarrollar oportunidades comerciales y generar resultados sostenibles.

## TRAYECTORIA PROFESIONAL.

**QUALA MÉXICO** Julio 2024 – Actualidad. Ocupando las siguientes posiciones:

**Jefe de Trade Marketing – Canal Tradicional** | Junio 2026 – Actualidad.

Lidero la estrategia de Trade Marketing para el canal Preventa, desarrollando el Master Plan anual y traduciendo las prioridades de marca y Building Blocks de la compañía en estrategias comerciales orientadas al crecimiento de volumen, distribución, cobertura y participación de mercado. Defino prioridades de inversión y ejecución por tipo de tienda, territorio y potencial de negocio, identificando oportunidades para acelerar el crecimiento dentro del canal tradicional.

Diseño y lidero modelos de ejecución en punto de venta, definiendo portafolio prioritario, estándares de visibilidad, materiales POP, exhibiciones y planes de lanzamiento e innovación. Desarrollo estrategias para incrementar distribución numérica, cobertura de SKUs y productividad por tienda, complementadas con concursos e incentivos que alinean a la fuerza de ventas con las prioridades comerciales y aseguran una ejecución consistente en campo.

Gestiono el desempeño del canal mediante el análisis de Sell In, distribución, cobertura, productividad, volumen y cumplimiento de ejecución, identificando brechas y oportunidades por territorio. Evalúo el volumen incremental y ROI de las iniciativas de Trade para optimizar la inversión, priorizar los puntos de venta de mayor potencial y escalar las ejecuciones con mejores resultados. Actualmente lidero y coordino un equipo de dos personas, asegurando la implementación de las estrategias y el seguimiento de los principales KPIs del canal.

Aceleré la implementación de innovaciones en canal Preventa, alcanzando 85% de cobertura del universo objetivo durante las primeras ocho semanas de lanzamiento y 90% de implementación de material POP. Mediante la priorización de puntos de venta, la definición de objetivos por territorio, herramientas de visibilidad e incentivos a la fuerza de ventas, las iniciativas contribuyeron a incrementar 17% la venta diaria regular, 11% las referencias promedio por tienda y 6% el volumen frente al año anterior, acompañado de una mejora aproximada de 4 puntos porcentuales en un indicador clave de desempeño de la marca.

**Jefe de Trade Marketing – OXXO, Hard Discount y Proximidad** | Julio 2024 – Junio 2026.

Dirigí la estrategia de Trade Marketing para canales de alta rotación, participando en la definición y ejecución de iniciativas comerciales a nivel nacional para OXXO, Hard Discount y Proximidad. Gestioné un universo aproximado de 23,000 tiendas OXXO, además de tres clientes de Hard Discount —Tiendas 3B, Tiendas Neto y Waldo's— que en conjunto representaban alrededor de 5,000 tiendas, y el canal de Proximidad, integrado por Farmacias del Ahorro y Farmacias Guadalajara, con una cobertura aproximada de 4,000 tiendas. Administré directamente un presupuesto promocional cercano a \$150 millones de pesos.

Desarrollé planes comerciales, estrategias estacionales, cargas de volumen, activaciones de material POP, negociación de exhibiciones, catalogaciones y extensiones de línea, monitoreando ROI, cobertura, distribución, disponibilidad, ejecución y participación de mercado. Trabajé transversalmente con Ventas, Marketing y Supply Chain para convertir la estrategia comercial en disponibilidad y correcta ejecución en el punto de venta.

Como resultado del trabajo conjunto del área, logramos un crecimiento de 8% en Sell Out y 7% en Sell In, alcanzamos una posición de liderazgo en el segmento de energizantes de valor por precio y elevamos la participación de mercado en 3 puntos porcentuales, de 21% a 24%. Adicionalmente, lideré la construcción del Master Plan OXXO 2026, desarrollando un modelo de priorización de inversión basado en volumen incremental, rentabilidad y ROI de materiales POP, alineado a los Building Blocks de la compañía para maximizar la eficiencia de inversión y el crecimiento del canal.

#### **PRODUCTOS DUNA Senior Key Account Manager – Walmart y Sam’s Club | Noviembre 2023 – Julio 2024.**

Gestioné comercialmente las cuentas de Walmart y Sam’s Club, administrando un negocio aproximado de \$50 millones de pesos mensuales en Sell In, distribuido entre seis categorías y un portafolio de 15 SKUs. Administré un presupuesto promocional anual aproximado de \$10 millones de pesos, gestioné el P&L de las cuentas y desarrollé Joint Business Plans diferenciados por formato para impulsar el crecimiento y la rentabilidad del negocio.

Lideré individualmente las estrategias que permitieron alcanzar un crecimiento de 17% en Sell In y 20% en Sell Out contra el año anterior, además de incrementar en 3 puntos porcentuales la participación de mercado. Negocié la ampliación del portafolio en Sam’s Club, participé directamente en la catalogación de cinco SKUs en Walmart y gestioné la incorporación de nuevos códigos que generaron un potencial aproximado de \$5 millones de pesos mensuales. El negocio estaba concentrado en soluciones de mesas y sillas de resina y el portafolio comprendía 15 SKUs.

#### **PRODUCTOS MEDELLÍN — LAS SEVILLANAS Senior Key Account Manager – Soriana, Costco, City Club y La Comer | Marzo 2023 – Noviembre 2023.**

Gestioné comercialmente las cuentas de Soriana, Costco, City Club y La Comer, administrando un portafolio de 20 SKUs dentro de las categorías de Dulces, Untables y Cárnicos. El conjunto de las cuentas representaba aproximadamente \$25 millones de pesos anuales y administré un presupuesto aproximado de \$5 millones de pesos, distribuido 50% en inversión promocional y 50% en inversión comercial.

Lideré individualmente estrategias que contribuyeron a un crecimiento de 6% en Sell In y 8% en Sell Out. Diseñé y ejecuté una propuesta de surtido especial para Fiestas Patrias en Soriana bajo modalidad In & Out, alcanzando un Sell Through de 80% después de ocho semanas. Impulsé la catalogación de tres productos en Soriana, dos en City Club y tres en La Comer; estas nuevas catalogaciones generaron un impacto aproximado de \$1 millón de pesos mensuales.

Asimismo, participé en una estrategia de reingeniería de costos y ajuste de precios orientada a proteger la rentabilidad del negocio. A pesar de la inflación y el incremento de costos, mantuvimos en términos absolutos la inversión con los clientes mientras ampliábamos el portafolio y los alcances comerciales; en términos porcentuales, la inversión relativa disminuyó al crecer el negocio.

#### **SAFLOSA INDUSTRIA REAL Key Account Manager – Walmart y Canal Tradicional | Marzo 2021 – Marzo 2023.**

Gestioné comercialmente Walmart y diez clientes adicionales del Canal Tradicional, administrando un negocio aproximado de \$72 millones de pesos anuales. Mi responsabilidad se concentró en las marcas Real Skin Care, Real Men y Diabeskin dentro de la categoría de Cuidado Personal, así como en aproximadamente \$1 millón de pesos de inversión comercial.

Lideré individualmente un crecimiento de 5% respecto al año anterior mediante estrategias de expansión de portafolio, catalogación y desarrollo de oportunidades comerciales. Impulsé la expansión nacional de una de las marcas durante la temporada invernal y desarrollé una estrategia de incorporación de cuatro SKUs bajo modalidad In & Out que alcanzaron un Sell Through de 80% en tres semanas. Las iniciativas de expansión y catalogación generaron un impacto aproximado de \$1 millón de pesos mensuales.

**PERÍODO SABÁTICO Etapa personal durante la pandemia | Mayo 2020 – Marzo 2021.** Tomé un período sabático durante la pandemia, dedicado a mi familia y a proyectos personales.

#### **QUALA MÉXICO Coordinador de Trade Marketing – Canal Moderno | Enero 2019 – Mayo 2020.**

Evolucioné hacia una posición de Trade Marketing con responsabilidad sobre la coordinación de la ejecución comercial para Walmart, La Comer, Soriana, Casa Ley, Calimax, Al Super, S-Mart y Chedraui. Administré un presupuesto aproximado de \$20 millones de pesos destinado al plan comercial, desarrollando iniciativas para fortalecer la presencia de las marcas y mejorar su desempeño en el Canal Moderno.

Lideré individualmente la implementación de material POP de alto impacto para la categoría de Gel, logrando cobertura en el 100% de las tiendas del Canal Moderno atendidas mediante promotoría. La iniciativa generó un incremento de 13% en Sell Out. También impulsé la ampliación de la presencia de los productos de la categoría de Gel en el 100% de los clientes atendidos y participé directamente en la negociación anual de la temporada Julio Regalado.

En paralelo, trabajamos colectivamente en la construcción de planes de Sell Out y en la coordinación con Ventas, Marketing y Supply Chain para asegurar la ejecución de las estrategias comerciales.

#### **QUALA MÉXICO CPFR / Abastecimiento Colaborativo – Chedraui y La Comer | Marzo 2017 – Enero 2019.**

Gestioné procesos de Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment (CPFR) con Chedraui y La Comer para fortalecer la disponibilidad de producto, los niveles de servicio y la eficiencia en inventarios. Administré un volumen conjunto aproximado de 200 toneladas mensuales, equivalentes a cerca de 2 millones de piezas, manteniendo una comunicación constante con las áreas de resurtido de ambas cadenas.

Logré reducir el nivel promedio mensual de agotados de 15% a 5%, incrementé en 30% los pedidos resurtibles semanales y fortalecí la relación operativa con las áreas responsables del resurtido. Mantuvimos un Fill Rate promedio trimestral de 98% y desarrollé planes colaborativos de máximos y mínimos para mejorar la disponibilidad.

Participé en negociaciones de resurtido para temporadas como Julio Regalado, logrando ingresar el 100% del volumen negociado. En coordinación con el área de Abasto, impulsamos acciones de inventario y abastecimiento que permitieron trabajar con niveles de hasta 45 días de inventario para asegurar el cumplimiento de las cuotas comerciales mensuales. Mi responsabilidad individual se concentró en la reducción de agotados, el incremento del resurtido semanal y la construcción de la relación con las áreas de resurtido; las actividades de logística, entrega, consolidación de citas, forecast para Planeación, producción y acompañamiento con KAM para nuevas codificaciones fueron desarrolladas colectivamente.

#### **GRUPO VASCONIA, S.A.B. CPFR / Abastecimiento Colaborativo | Noviembre 2016 – Marzo 2017.**

Me incorporé al área de Abastecimiento Colaborativo para desarrollar experiencia en planeación de la demanda, gestión de inventarios y seguimiento de indicadores comerciales y operativos. Participé en la elaboración de proyecciones de venta, seguimiento a Sell In, Sell Out y Sell Through, así como en el monitoreo de Fill Rate, In Stock, días de inventario y agotados.

Identifiqué una cobertura insuficiente de aproximadamente 20 días frente a los 45 días requeridos por la categoría y desarrollé, junto con el cliente, un plan de resurtido y seguimiento de forecast que permitió alcanzar el nivel objetivo de 45 días de inventario. Esta experiencia fortaleció mi capacidad para conectar demanda, abastecimiento, comportamiento del consumidor y disponibilidad de producto.

#### **LG ELECTRONICS Analista de Ventas – Línea Blanca | Abril 2014 – Noviembre 2016.**

Inicié mi trayectoria profesional en LG Electronics como Analista de Ventas dentro de la división de Línea Blanca, desarrollando una base sólida en análisis comercial, planeación de la demanda y administración de información para la toma de decisiones. Analicé Sell In y Sell Out en Departamentales, Autoservicios y Mayoreo, y elaboré scorecards y pronósticos para apoyar la gestión comercial y la planeación de temporalidades.

Di seguimiento a órdenes de compra, cartera de clientes, Fill Rate, disponibilidad, días de inventario e inventarios fantasma. Incrementé la precisión del forecast de 70% a 85% mediante el análisis de históricos de Sell Out, estacionalidades, tendencias de demanda y planes comerciales, logrando una mejor alineación entre forecast y demanda real, optimizando el resurtido y reduciendo riesgos de sobre inventario y agotados.

## **FORMACIÓN, ACTUALIZACIÓN Y COMPETENCIAS.**

**Formación académica.** Ingeniería en Sistemas Computacionales — Tecnológico de Coacalco | 2009 – 2014

**Idiomas.** Español: Nativo. | Inglés: Intermedio; capacidad para mantener una conversación.

#### **Competencias estratégicas.**

Trade Marketing | Key Account Management | Desarrollo Comercial | Estrategia de Canales | Planeación Comercial | Gestión de Clientes Estratégicos | Administración de P&L | Gestión de Presupuestos | Sell In | Sell Out | Sell Through | Revenue Growth | CPFR | Demand Planning | Forecasting | Gestión de Inventarios | Fill Rate | Gestión de Agotados | Joint Business Planning | Negociación Comercial | Desarrollo de Portafolio | Catalogación de SKUs | Estrategia Promocional | Material POP | Retail Execution | Category Management | Pricing | Reingeniería de Costos | Arquitectura de Precios | Gestión de Temporadas | Canal Moderno | Hard Discount | Proximidad | Autoservicios | Clubes de Precio | Canal Tradicional | Supply Chain Collaboration | Análisis Comercial | KPIs | Participación de Mercado | Rentabilidad Comercial | Gestión de Resurtido | Disponibilidad | Distribución | Cobertura | ROI | Coordinación Multifuncional | Liderazgo de Equipos | Gestión de Iniciativas | Planeación Estratégica.