

MBA. José Luis Crespo

Category Manager

0995749229 | jlrespob@gmail.com



Perfil Profesional

Profesional con más de 6 años de experiencia en gestión de productos y desarrollo de marcas en sectores competitivos. Especializado en análisis de mercado, estrategia de precios, gestión de presupuestos y negociación con proveedores. Enfoque en maximizar la rentabilidad y el crecimiento de marcas en mercados nacionales e internacionales.

Experiencia Laboral

Jefe de Producto

Conauto | Jul 22 - Nov 24

- Administración y desarrollo de marcas propias y exclusivas para la línea de neumáticos, incluyendo marcas globales como Michelin, BFGoodrich, Mickey Thompson y Cooper Tires.
- Optimización del Product Mix, asegurando que la combinación de productos esté alineada con la rentabilidad, competitividad y las necesidades del mercado.
- Planificación y definición de estrategias de precios y promociones para diferentes canales de distribución y segmentos de clientes, con enfoque en maximizar el valor por cliente y aumentar las ventas.
- Gestión de compras e inventarios, manteniendo niveles óptimos para asegurar la disponibilidad de productos y reducir el riesgo de sobrestock o desabastecimiento.
- Elaboración y análisis de Market Share, map pricing y análisis competitivo, proporcionando información clave para la toma de decisiones estratégicas.
- Desarrollo de planes comerciales y estratégicos, basados en análisis de mercado y proyecciones de ventas.
- Negociación con proveedores nacionales e internacionales, obteniendo mejores condiciones comerciales y fortaleciendo relaciones a largo plazo.
- Enfoque constante en las necesidades de la fuerza de ventas interna, clientes y usuarios finales, adaptando las estrategias a sus requerimientos y optimizando los procesos de ventas.
- Elaboración y control de presupuesto anual, asegurando el cumplimiento de metas financieras y la asignación eficiente de recursos.

Categoría: Neumáticos

Jefe de Categoría

PROMESA | Oct 19 - Jul 22

- Liderazgo del equipo de categoría, supervisando todas las actividades y procesos dentro de la línea de productos.
- Control del presupuesto del departamento, gestionando ingresos y gastos para asegurar una ejecución eficiente de los proyectos y la maximización de recursos.
- Análisis de proyección de ventas para el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos, identificando oportunidades de crecimiento en el mercado.
- Gestión de importaciones por categoría, marca o producto, garantizando la correcta optimización de costos y tiempos de entrega.
- Identificación y codificación de nuevas marcas y productos, supervisando la innovación del portafolio y la adaptación a las necesidades del mercado.
- Análisis de competitividad de precios y márgenes de productos, asegurando la alineación con los objetivos corporativos y las tendencias del mercado.
- Diseño de actividades de Trade Marketing, con el fin de aumentar la visibilidad de los productos y fortalecer la relación con los distribuidores y clientes.
- Desarrollo de estrategias de pricing basadas en el análisis del mercado y la competencia para maximizar la rentabilidad y el posicionamiento de las marcas.
- Negociación con proveedores nacionales e internacionales, obteniendo mejores condiciones comerciales y optimizando los costos de adquisición.
- Definición de rangos de descuentos adicionales, alineados con la estrategia de ventas y objetivos de rentabilidad.
- Gestión de campañas publicitarias y de marketing, coordinando con agencias de publicidad y agencias de marketing digital para mejorar la presencia en medios tradicionales y redes sociales.
- Gestión de la imagen corporativa, asegurando que todas las acciones de marketing reflejen la visión y valores de la empresa.

Principales Logros:

- Volumen de facturación de más de 1 millón en una sola marca en el periodo de 1 año, alcanzando un crecimiento significativo en ventas.

Categoría: Ferretería

Coordinador de Producto

PROCEPLAS/DIFERREC | Dic 18 - Sep 19

- Negociación con proveedores para obtener condiciones comerciales favorables y fortalecer relaciones estratégicas.
- Rentabilización de programas comerciales mediante el análisis de mercado para optimizar el retorno de inversión.

- Aprobación de descuentos en grandes negociaciones para asegurar rentabilidad sin comprometer márgenes.
- Análisis integral de productos para optimizar su rendimiento desde una perspectiva financiera, cualitativa y de mercado.
- Gestión comercial de productos, supervisando su desempeño y ajustando estrategias para maximizar ventas y rentabilidad.
- Visita y presentación de productos a clientes para fortalecer relaciones comerciales y generar nuevas oportunidades de negocio.
- Desarrollo de productos nuevos y complementarios según las tendencias del mercado y las necesidades de los clientes.
- Análisis de precios y márgenes para garantizar competitividad y optimización de ingresos por producto.
- Análisis de la competencia para identificar oportunidades de diferenciación y adaptar estrategias comerciales.
- Estrategia de comunicación y promoción mediante la coordinación de campañas para mejorar visibilidad y posicionamiento de productos.

Categoría: Tuberías PVC y accesorios

Analista de Marketing

PROALSA | Oct 17 - Dic 18

- Desarrollar nuevos negocios. Rediseño de empaque.
- Desarrollo de marca.
- Desarrollar análisis de las estrategias de los resultados de marketing tradicional y digital.
- Creación de plan de marketing y estrategias ATL y BTL.
- Análisis de mercado y de la competencia.

Customer Service

LATAM AIRLINES | Feb 14 - Mar 16

- Asegurar la ejecución óptima de actividades y la gestión de relaciones con los clientes.
- Impulsar la mejora continua en la calidad del servicio y la atención personalizada.
- Dar seguimiento exhaustivo a las quejas y reclamaciones de los clientes.
- Gestionar la medición de la satisfacción y la experiencia de los pasajeros.

Media Planner Sr.

MINDSHARE DEL ECUADOR | Feb 12 - Dic 13

- Planificación, coordinación y ejecución de la publicidad a nivel nacional y planes de las cuentas: SC JOHNSON ECUADOR y Corp. El Rosado.

Media Planner Jr.

MINDSHARE DEL ECUADOR | Mar 11 - Ene 12

- Planificación, coordinación y ejecución de la publicidad a nivel nacional y planes de la cuenta: Kimberly Clark
-

Educación

Master in Business Administration - MBA

Universidad de Palermo - Argentina | 2019

Especialización en Marketing Estratégico

Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional Trilingüe

Universidad Católica de Santiago de Guayaquil | 2012

Especialización en Logística y Transporte Internacional

Bachiller en Comercio y Administración

Instituto Particular Abdón Calderón (IPAC)

Habilidades

- Gestión de Proyectos y Planificación Comercial
 - Negociación y Gestión de Proveedores
 - Análisis de Mercado y Estrategias de Precios
 - Resolución de Problemas y Toma de Decisiones
-

Cursos

Programa Ejecutivo en Marketing Digital

Universidad de Especialidades Espíritu Santo – UEES | 2022

Idiomas

- **Inglés:** Intermedio - Avanzado
 - **Francés:** Básico
-

Referencias

Denisse Solorzano

Jefe de Marketing - LABORATORIOS ROCNARF
0992149598

Rina Flores

Jefe de Producto - CONAUTO
0992149598

Andres Florencia

Jefe Omnicanal - ALESSA
0999367080

Andrea Ordoñez

Jefe de Trade Marketing - FLEISCHMANN
0999791918

Mariuxi German

Coordinador de Marketing - NOVOMATIC
0958882535