



Retail. Administración General y Operaciones de Autoservicios y Almacenes. Estrategias de Ventas y Elaboracion de Presupuestos, Nóminas y Facturas. Servicio a Clientes. Inventarios, Compras y Manejo de Proveedores. Cuentas por Pagar. Conciliaciones Bancarias.

Luis Manuel Rodríguez Lechuga.

@: luismrl_26@hotmail.com / Celular: 55 2188 7035

In: [linkedin.com/in/luis-manuel-rodriguez-lechuga/](https://www.linkedin.com/in/luis-manuel-rodriguez-lechuga/)

Dirección: 4a. Cerr. Bosques de los Olmos. Fracc. Los Héroes Tecámac.
Estado de México.

Perfil.

Me considero una persona comprometida, proactivo, competitivo, resiliente y equilibrado, con capacidad organizativa, manejo buena comunicación con el personal, tengo iniciativa. Soy constante, creativo y perseverante. Me gusta relacionarme con las personas y hábil para tomar decisiones. Me adapto fácilmente, orientado a resultados y de rápido aprendizaje.

Objetivo.

Ocupar una posición gerencial en el sector Retail para dirigir y asegurar la ejecución de los procesos y estándares establecidos por la compañía, garantizando el crecimiento y penetración del mercado, mediante la implementación de estrategias de ventas, asegurando la rentabilidad y permanencia.

Educación.

2016 – 2021. Licenciatura en Administración de Empresas.

2000 – 2005. Ingeniería en Sistemas Computacionales.

2022 – 2022. Creación de Páginas Web.

Idiomas: Español.

Software. Office, Windows, Creación de Páginas Web (HTML).

Trayectoria Laboral.

2017 – Actual. Gerente Administrativo.

Grupo Utopia S.A de C.V | Coacalco, Mex.



Responsabilidades: A cargo de una sucursal en el área Administrativa, la cual comprende principalmente los departamentos de cajas, almacén y contabilidad. Elaboración de inventarios, compras y pago a proveedores, arqueos de valores (efectivo y bancos), conciliaciones y elaboración de nóminas.

Resultados: Incrementamos las ventas del 34% en 2022 vs 2021, redujimos gastos en 5% en 2022, utilidades 16% por encima del objetivo en 2020 y cumplimos el objetivo de costo en 35% Vs 36.5% presupuestado en 2021.

2015 – 2017. Gerente Administrativo.

Paprisa S.A de C.V | CDMX.



Responsabilidades: A cargo del inmueble donde se alojan diferentes áreas de la empresa, además de estar al frente de diferentes departamentos: de nóminas, sistemas, almacén, proyectos, facturación y cobranza, mensajería, jurídico y control vehicular de la sucursal. Aunado a lo anterior llevé diferentes procesos administrativos: resguardo de valores (efectivo, banca en línea y chequera), pago a proveedores, arqueo de valores y supervisión a los servicios prestados a los clientes.

Resultados: Implementamos procesos de mejora en diferentes áreas como almacén, nominas, sistemas y legal, lo que contribuyó a obtener una Certificación ISO en el año 2017. Redujimos gastos en 3% en 2017 vs 2016.

2014 – 2015. Gerente de Tienda.

Grupo Avante Textil | CDMX.



Responsabilidades: Me desempeñé como Gerente de Unidad. Administración de la sucursal con el fin de lograr los objetivos planteados por la dirección general, como las ventas, merma y utilidad. La plantilla integrada por 7 vendedores, 1 cajera y 1 Gerente.

Resultados: Cumplimos al objetivo de ventas en 101% en 2014 y resultado por debajo del objetivo de merma en 8% en 2015.

2013 – 2014. Gerente en Entrenamiento.

Bed Bath & Beyond | CDMX.



Responsabilidades: Participé en un programa de entrenamiento (Fast Track), a cargo de un área dentro de la unidad; en dicha área realice diferentes actividades: mercadeo, señalización y administración del recurso humano. Esto con el fin de conocer los procedimientos y políticas que la empresa establece y en un corto plazo ocupar la gerencia general de una unidad de negocio.

2006 – 2013. Wal-Mart de México y Centroamérica.

Ocupando las siguientes posiciones:



2008 – 2013. Gerente General.

Wal-Mart de México y Centroamérica | CDMX-Zac.

Responsabilidades: Como **Gerente de Unidad**, me desempeñé durante 5 años y tuve a cargo una plantilla de 72 personas. Mis principales funciones eran la planeación, organización y supervisión junto con el resto del equipo gerencial con el fin de cumplir con indicadores.

Otra actividad realizada durante mi gestión como Gerente ha sido la apertura de 3 nuevas unidades de Negocio por expansión "Autoservicios" (reclutamiento y selección, capacitación, contacto con proveedores, elaboración de pedidos, mercadeo, Lay Out y planogramas).

Resultados: Logramos los objetivos de la unidad, Ventas \$16,000,000 Incrementamos el 10%, Gastos (Ahorros del 5% Vs año anterior), Utilidad (Alcance del 115% vs misión), Merma 0.32% sobre venta anual, mercadeo, estándares Cumplimiento en 95% sobre Shopper de servicio.

2007 – 2008. Subgerente de Supermercado y Mercancías Generales: Administrar todos los departamentos de piso de venta y logramos objetivos como lo son la Implementación de Planogramas en cumplimiento del 90%. Ventas \$12,000,000 con alcance del 102% a la misión, In Stock Cumplimiento del 97% y retención de personal en 98%.

2006 – 2007. Subgerente de Operaciones: Administración de diferentes áreas (Sistemas, Punto de venta, oficina administrativa, prevención de pérdidas y mantenimiento) teniendo a cargo una plantilla de 110 personas y ventas de \$50,000,000.

Otras posiciones ocupadas:

1999 – 2006. Jefe de Área.

Tiendas Soriana S.A de C.V | Zacatecas-Nayarit-Jalisco.

