



## Desarrollo de Nuevos Negocios y Canales de Distribución Basados en Inteligencia de Mercado. Gestión de Productos y Marcas. Análisis de Ventas, Validación de Pronósticos y Planificación de la Demanda.

### Vicente Mollón Bustos

📞 55 27 75 0775 📧 vicente@mollon.mx

🌐 <https://mx.linkedin.com/in/vmollon>

Ciudad de México.

#### Perfil

Mi estilo de liderazgo se centra en facilitar tareas efectivas y crear un entorno colaborativo. Mi experiencia abarca áreas clave en canales de ventas diversos, con énfasis en tendencias y estadística, desarrollo de marca y productos, contribuyendo al éxito de mis proyectos. Soy un profesional apasionado y enfocado, con ética laboral incansable. Destaco en la resolución de conflictos mediante la construcción de sólidas asociaciones estratégicas. Mi historial incluye éxitos en reorganización y crecimiento empresarial, con eficiencia en el desarrollo de equipos. Mi compromiso se orienta hacia el éxito a largo plazo, tanto a nivel individual como organizacional.

#### Objetivo

Buscar una posición gerencial en las áreas desarrollo comercial y la administración de proyectos donde pueda aportar significativamente en generar estrategias comerciales y de producto innovadoras, empleando inteligencia de mercado para facilitar decisiones informadas, mejorando eficiencia y resultados, particularmente en áreas de rapidez y enfoque. Aportando habilidades avanzadas en la planeación y administración de la demanda, incluyendo la capacidad de generar reportes analíticos para facilitar la toma de decisiones en un entorno dinámico.

#### Educación

2023 / Actual. Máster en Project Management + Máster en Big Data y Business Intelligence. Escuela de Negocios Europea de Barcelona. (En Línea)

2011 / 2012. Diplomado en Mercadotecnia. Universidad Nacional Autónoma de México.

2012 / 2013. Programa de Mercadotecnia Digital. OM Latam Academy.

1998 / 2002. Diseño de la Comunicación Gráfica. Universidad Autónoma Metropolitana.

**Software:** Office, Access. Adobe: Photoshop, Illustrator. **Idiomas:** Español- Inglés.

#### Trayectoria Laboral

**2019/ Actual. Gerente de Negocios. TEKMOVIL LLC.**



**Responsabilidades:** Análisis de pronóstico de ventas y de inteligencia de mercado para nuevos productos, cumplimiento de requisitos comerciales, análisis de pérdidas y ganancias, gestión de CPFR y PSI para negocios con operadores como TELCEL, AT&T, VIRGIN y OUI.

**Resultados:** Hemos conseguido y mantenido una impresionante precisión de pronóstico del 95% durante los últimos 5 años, asegurando que nuestras proyecciones fueran altamente confiables. Hemos mantenido un control excepcional del inventario de nuestros productos en manos de nuestros clientes, manteniéndolo consistentemente en niveles inferiores a dos meses u ocho semanas. Jugamos un papel clave en el proceso de Planificación de Ventas y Operaciones (S&OP), garantizando un funcionamiento operativo al 100% preciso en términos de tiempos y cantidades, reduciendo de esta forma el costo financiero de la operación.

Somos una pieza clave en la Planeación Colaborativa del Pronóstico y Reabastecimiento (CPFR) con nuestros clientes para mantener los inventarios en los niveles deseados con base en las reglas de negocio de nuestros clientes, así como prevenir desabastos por promociones y temporalidades.

Además, lideramos la planificación y ejecución de lanzamientos de nuevos productos (NPIs) con un impresionante 90% de precisión, alineando estratégicamente estos lanzamientos con las demandas del mercado y los objetivos de las marcas que distribuimos.

#### **2017 / 2019. Gerente de Producto. SOLONE.**



**Responsabilidades:** Desarrollo de nuevos productos, análisis de ventas e inteligencia de mercado, cumplimiento de requisitos comerciales, análisis de pérdidas y ganancias, gestión de servicios postventa.

**Resultados:** Durante 2 años fuimos líderes en el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos, guiados por inteligencia de mercado y necesidades del consumidor. Evaluamos y negociamos con más de 20 fabricantes (ODM y OEM) en China, asegurando relaciones sólidas y eficientes. Además, implementamos con éxito nuevos procesos para el desarrollo de productos, lo que demuestra nuestra capacidad para innovar y mejorar continuamente las operaciones.

Coordinamos de manera exitosa el proceso de homologación con operadores clave como TELCEL, AT&T, TeMM y ALTAN, logrando un éxito del 100% al completar el proceso de manera oportuna. Administramos eficientemente los servicios de postventa, tanto del centro de servicio autorizado como el interno, asegurando que las garantías se mantuvieran por debajo del 2%, lo que refleja nuestro compromiso con la excelencia en el servicio al cliente y calidad del producto.

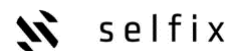
#### **2016 / 2017. Business Development Manager. Key Account Manager. LAVA Mobile México.**



**Responsabilidades:** Encargado del canal de distribución de los distribuidores. Portafolio de más de 15 productos con definición de precios basada en inteligencia de mercado.

**Resultados:** Con éxito, identificamos y prospectamos a más de 50 nuevos clientes, ampliando significativamente la base de clientes. Además, implementamos estrategias efectivas que llevaron a un aumento del 20% en las ventas a clientes existentes.

#### **2016. Consultor de Producto. SELFIX.**



**Responsabilidades:** Encargado del desarrollo de nuevos productos de teléfonos celulares y tabletas, implementación de centros de servicio técnico y desarrollo de negocios.

**Resultados:** Durante un año lideré con éxito el desarrollo y lanzamiento de más de 10 nuevos productos, guiado por la inteligencia de mercado y las necesidades identificadas. Demostré habilidades sólidas al evaluar y negociar con más de 35 fabricantes (ODM y OEM) en China, mejorando tanto la calidad como la capacidad de respuesta de más de 10 de ellos. Además, implementé eficientemente nuevos procesos para el desarrollo de productos.

#### **Otras posiciones ocupadas:**

2014 /2016. Gerente de Desarrollo de Negocios y Gerente de Cuentas Clave. BRIGHTSTAR.

2011 /2014. Gerente de Producto de Teléfonos Celulares. MOBO.

2008 /2011. Gerente de Producto y Comercial. BLU.

## Cursos en Línea

---

LinkedIn learning 2024: Supply Chain Foundations: Analytics.

LinkedIn learning 2023: Demand and Capacity Management for Operations. Sales Forecasting. Sales Forecasting. What Is Business Analysis? Business. Aprende análisis de datos. Becoming an Impactful and Influential Leader.

## Listado de Habilidades

---

Habilidades gerenciales

Liderazgo de equipos

Canales de ventas

Logro de resultados

Inteligencia de mercado

Definición de estrategias

Análisis de datos

Toma de decisiones

Desarrollo de nuevos negocios

Planificación de la demanda

Gestión de productos y marcas