



Gestión de Proyectos y Ventas en Sectores Clave.
Desarrollo Organizacional. Estrategias Comerciales
y Creación de Unidades de Negocio.

Luis Felipe Jimenez Torres

2292646673

Monterrey, Nuevo León

lfjt80@yahoo.com.mx

<https://linkedin.com/in/luisfelipej>



PERFIL

Profesional especializado en liderar equipos de alto desempeño en áreas comerciales, destacándome en el desarrollo de marcas, estrategias comerciales y apertura exitosa de nuevas unidades de negocio. Experto en la estratificación y segmentación de clientes, logrando objetivos y crecimientos significativos con destacadas habilidades en liderazgo de proyectos, desarrollo organizacional y Administrativo.

FORMACIÓN ACADÉMICA

2024. (En Línea) Máster en Gestión de Proyectos (Actual) SUMMA, Miami, FL.

2018. Certificado Internacional como Coach Ejecutivo y Equipos de alto desempeño. ICCN, Monterrey.

2012. Maestría en Habilidades Directivas: Negocios. UNIMEX, Veracruz.

2004. Licenciado en Sistemas Computacionales: Administración y sistemas. UNIMEX, Veracruz.

Software: Office. **Idiomas:** Español- Inglés.

EXPERIENCIA

2023 / Actual. Regional Sales Manager.
Stanley Black&Decker. Monterrey, NL.

Responsabilidades: A cargo del canal tradicional en el Norte de México, gestionando cuentas mayoristas, distribuidores, cuentas regionales retail (canal moderno). Administración e implementación de presupuestos y estrategias para el desarrollo del canal en ambas áreas y por unidades de negocio. Especializado en el desarrollo de equipos de alto desempeño y en desarrollo de expansión de marcas.

Resultados: En el segundo semestre de 2023, conseguimos un aumento del 22% en la región, superando en 14% la meta establecida para el acumulado del año. Además, incorporamos con éxito tres nuevas cuentas, contribuyendo así con un crecimiento del 6% con respecto al plan estratégico.

2020/ 2023. Divisional Manager.
CONAGRA Brands. Monterrey, NL.



Responsabilidades: Como responsable del canal tradicional para A1 y A2, lideré las principales cuentas mayoristas, regionales retail (canal moderno) y distribuidores. Gestión e implementación de presupuestos para el desarrollo del canal por unidades de negocio. Diseñé estrategias específicas por unidad de negocio, orientadas al crecimiento y con enfoque especial en la rentabilidad. Dirigir equipos de alto rendimiento tanto directo como indirecto.

Resultados: Crecimiento 2022 vs 2021 del 16% siendo la división de mayor crecimiento en el canal tradicional. Desarrollo e implementación del programa LAK (Local Key Account) el cual tenía como objetivo desarrollar a través de nuestros distribuidores a sus cuentas principales con diferentes dinámicas de marketing y estrategia de precios enfocadas en el desarrollo de sus puntos de venta logrando crecimiento a doble dígito con los distribuidores que iniciamos el proyecto.

**2019 / 2020. Gerente Cuentas Nacionales.
Alimentos y Salsas de México. Monterrey, NL.**



Responsabilidades: Desarrollo y seguimiento de cuentas clave como Soriana y HEB. Líder en la planificación y ejecución del plan de expansión en el canal mayorista en el Norte de México. Diseñar y generar estrategias de mercadeo para la introducción de marcas en las regiones norte y parte del centro de México. Encargado del manejo eficiente del presupuesto destinado al desarrollo y expansión de marcas.

Resultados: En un lapso de seis meses, implementamos con éxito el plan de expansión y ejecución para cuentas clave como HEB, Soriana y Walmart en la región norte de México. Además, segmentamos de manera exitosa seis nuevas cuentas en el canal tradicional y fortalecimos estrategias comerciales con distribuidores locales.

**2016 / 2019. Gerente Regional y Operaciones.
Henkel. Monterrey, NL.**



Responsabilidades: Encargado del Canal Tradicional y Operaciones en el Norte de México, liderando equipos de alto desempeño. Formulación de estrategias comerciales y de rentabilidad para el canal. Desarrollo e implementación de programas de Onboarding y feedback para fortalecer el equipo.

Resultados: Durante tres años consecutivos, superamos los objetivos de crecimiento establecidos, destacando mi participación en el diseño y ejecución del programa de desarrollo y estructuración organizacional para el canal tradicional, dando como resultado la formación de equipos de alto rendimiento.

**2012 / 2016. Kam Norte.
Quala. Monterrey, NL.**



Responsabilidades: Gestión de Cuentas Clave de Mayoreo y cadenas regionales (Canal Moderno) en el Norte de México, liderando un equipo multidisciplinario de 45 personas. Contribución destacada en el lanzamiento y desarrollo de marcas líderes en el mercado. Participación activa en el Desarrollo Organizacional del canal Mayoreo para las regiones del norte y pacífico de México.

Resultados: Desempeñé un papel clave en el crecimiento exponencial de Quala en México durante cuatro años, logrando un crecimiento del 300%. Dirigí activamente el desarrollo, planificación y estructuración del canal, culminando en la consolidación de un equipo de ventas directas de más de 40 personas.

Otras posiciones ocupadas:

2010 / 2012. Jefe Regional. ACH Food Service, Veracruz.

2005 / 2010. Representante de Ventas. Schering Plough, Veracruz.

HABILIDADES

Gestión de Proyectos de Innovación
Optimización de Operaciones Comerciales
Negociación Estratégica
Análisis de Datos de Mercado
Estrategias de Penetración de Mercado
Desarrollo de Estrategias de Marca
Relaciones con Clientes

Redes de Distribución
Implementación de Estrategias de Venta
Evaluación de Desempeño de Equipos
Programas de Capacitación
Optimización de Canales de Distribución
Cambio Organizacional
Desarrollo de KPIs Comerciales