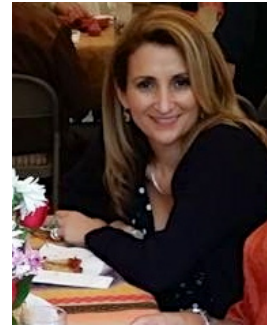


Aída Rodríguez Huitrón

Especialista en dirección de fuerzas de ventas
y desarrollo de negocios



e mail: aidarodriguez@entrenamientoenventas.net

cel : +1 52 55 85 33 23 68

www.entrenamientoenventas.net

Instagram: @aidarodriguezh

OBJETIVO

Ofrecer mi experiencia, conocimiento, habilidades, competencias y fortalezas para contribuir al desarrollo y crecimiento de forma consistente y significativa, al punto de generar un cambio en el curso de los resultados, (cumplimiento de presupuesto, incremento de margen de utilidad, estructura del área, presentación de resultados, estrategias comerciales, etc.) en las empresas donde entrene Fuerza de Ventas.

PERFIL EJECUTIVO

Más de veinte años de experiencia como Directora Ejecutiva tanto de ventas, como exportación y general, con record de éxitos en ventas nacionales e internacionales. Treinta y dos años en ventas, veintitres años en empresas con proceso de manufactura, veintiún años trabajando de forma bilingüe, veinte años en ventas de exportación y capacitando a las fuerzas de ventas, dieciocho años dirigiendo servicio al cliente, trece años en la industria textil, diez años en productos de gran consumo y ocho años en productos de servicio.

Sobresaliente capacidad para alinear procesos internos para lograr que el proceso de venta se de exitosamente. Organización y administración de unidades de negocio nuevas o ya operando, manejando proyectos globales y su operación. Enfocada al incremento de los resultados a través de estrategias específicas de ventas, promoción y mercadotecnia. Capacitada para crear un negocio completamente nuevo o reconstruirlo y convertirlo en un éxito de ventas. Capacidad extraordinaria para reconocer negocios potenciales y la habilidad para prospectarlos, negociarlos y cerrarlos. Excelente para crear, seleccionar, contratar, desarrollar y mantener en su pico de entusiasmo a fuerzas de ventas hasta llevarlos como Equipo a rebasar las expectativas en resultados. Facilidad demostrada en el manejo de relaciones interpersonales y públicas, creando un ambiente de confianza para llevar a los clientes a un mayor nivel de compromiso en ventas.

COMPETENCIAS

Estratega y líder natural, negociadora experta, excelente manejo de la comunicación oral y escrita bilingüe Inglés – Español, hábil capacitadora, emprendedora, eficiente, disciplinada, analítica, proactiva, ejecutiva y con sobresaliente capacidad para aprender de forma acelerada. Conferencista, moderadora, escritora y coach.

EXPERIENCIA

Enero 2021 a la fecha

CLIENTE MATERIALES FLEXIBLES

Especialistas en el sector de empaque, para la industria farmacéutica, alimenticia, veterinaria y cosmética, con más de 35 años en el mercado nacional. El objetivo de mi cliente es crecer para ser una empresa mediana en su categoría, llevar las ventas al punto de utilizar el 100% de la capacidad instalada, lo que representa por lo menos un 40% de crecimiento, hacer estrategias mucho más rentables, crecer en la participación de mercado y expandirse en las industrias donde ya está, con más y mejores productos. Aquí estoy reestructurando el área y capacitando para una prospección más eficiente, entrenando para crecer con mayor rentabilidad a través de estrategias de producto, de precio y de servicio. El objetivo en la primera etapa es crecer sin la necesidad de invertir, simplemente maximizando los recursos que se tienen, tanto en desempeño como en estrategias, administración del tiempo, análisis de los resultados y ajustes a los procesos desde compras hasta distribución. Están aprendiendo a enfocarse en el mercado y a analizar a la competencia, además de aprender como se puede crecer en el margen de utilidad.

Enero 2020 a la fecha

CLIENTE DISTRIBUIDORA GALEO

Empresa con 45 años en el mercado, distribuidor y fabricante de materiales y herramientas para la industria metal-mecánica, automotriz y mueblera.

Entrenamiento y acompañamiento a la Fuerza de Ventas, con resultados extraordinarios en crecimiento, rentabilidad y desempeño de las áreas involucradas. Se han llevado a cabo estrategias muy puntuales para soportar el embate de la contingencia sanitaria, logrando los objetivos replanteados desde Marzo a Diciembre 2020, repitiendo los buenos resultados del 2019 y creciendo en margen de utilidad del 27% al 30%. De Enero de 2021 al cierre del Semestre Ene-Julio, el margen de utilidad promedio empresa está al 33% y cumpliendo el PPTO. 2021 al 100%, con un crecimiento vs. año anterior de un 20%, sin resentir la crisis económica por la que atraviesa el país. El desempeño individual del Equipo de Ventas es extraordinario, con márgenes individuales de hasta 38 y 43% en sus promedios mensuales y, con alcance de presupuestos individuales por arriba del 100%. Se han establecido reportes y controles, ya que anteriormente no tenían estructura y no sabían lo que vendían, ni cuanto tenían que vender, ni a que margen. Se han llegado a mejores negociaciones con los proveedores, las carteras se han saneado y revitalizado con estrategias y hoy la participación del Equipo de Ventas en los resultados es total. Están muy motivados por los esquemas de bonos y premios que se han establecido y el dueño y Director General de la empresa está muy contento con estos cambios y resultados. (a solicitud puedo dar su información para referencias y testimonio o recomendación)

2019

CLIENTE SEGUROS EL POTOSÍ

1 año

Cursos de capacitación en ventas en más de 15 ciudades diferentes del país, a través de un contrato de prestación de servicios profesionales, impartí capacitación durante todo el año 2019 a más de 500 mujeres de su fuerza de ventas. Evidencias en página de FB Aída Rodríguez Conferencista

2018

1 año

Especialización en USA – San Francisco en Hipnosis, certificándome como Hipnoterapeuta Clínica y Master en regresiones en la escuela HTI Hypnosis Training Institute, miembro de la American Council of Hypnotist Examiners desde 2018 – Certificado No. CHT-119-039

Certificación como Conferencista Internacional de Alto Impacto, en CDMX y Guadalajara, con ASOCIACIÓN DE CONFERENCISTAS HISPANOS. <https://conferencistas.org/conferencista-aida-rodriguez-experta-en-ventas/>
Consultorio para Psicoterapia con hipnosis en Polanco, CDMX

Agosto 2016 Octubre 2017

1.2 años

COATS MÉXICO

Directora Comercial para México

-Responsabilidad: Responsable del plan y estrategia para las ventas en todo el país de acuerdo a los lineamientos y políticas de Coats Global (sede en UK). A cargo del área de Servicio al Cliente y de Mercadotecnia, teniendo 5 gerentes, 2 supervisores, 10 ejecutivos de ventas, 9 ejecutivos en servicio al cliente y 23 ejecutivos en mi estructura. Responsable de la preparación del presupuesto anual de ventas en conjunto con los Gerentes, del run rate mensual y de la mezcla de producto para garantizar la mayor rentabilidad. Responsable del establecimiento y ejecución de las cuotas mensuales y anuales por región, por vendedor y por producto, así como de su cumplimiento para lograr el objetivo global como país. Responsable de Mercadotecnia y de su estrategia para seleccionar, desarrollar y mantener a los distribuidores en todo el país. Manejo, junto con mercadotecnia de las relaciones públicas de la Empresa, así como de la ejecución de las estrategias de mercadotecnia para la promoción de nuevos productos y su desarrollo. Apoyo en la cobranza y en la alineación de Equipos para mejores resultados, como coordinar las actividades de promociones, expos, pre-ventas, capacitaciones, y eventos especiales. Participación activa en los reportes de gastos, estimados de ventas y controles de gastos. Responsable de la administración de la venta (inventarios, flujo de pedidos, consignas, contratos, descuentos, etc.)

-Resultados: Restructura del área de ventas en 3 meses, creación del plan de ventas 2017, ejecución del plan y logro de objetivos al Q1, Q2 Y Q3, 2017. Alineación y capacitación, no solo de Equipos sino de áreas completas para mejorar calidad de la venta, servicio y desempeño. Creación de políticas para un mejor control y desarrollo de las muestras. Desarrollo de estrategias para clientes específicos para incrementar su venta, retenerlos o recuperarlos y mejorar así la mezcla de producto, asegurando el EBIT. Organización de la Convención Nacional de Ventas con todos sus contenidos, logrando todos los objetivos planteados y cumplido las expectativas de los participantes, consiguiendo mejor clima laboral, mayor compromiso de toda el área comercial. Fui partícipe durante 10 meses del programa global de Liderazgo (duración de 2 años) con los Directivos de 60 países para garantizar el rumbo de la empresa por los próximos 10 años.

Febrero 2013 a Abril 2016

3.2 años

P.I. MABE, S.A. DE C.V.

Directora de Ventas División Centro - Sur

-Responsabilidad: Venta sell in y sell out/thru canal tradicional y sell out/thru en canal moderno en 22 estados del país, de alcanzar el presupuesto de ventas y del sano crecimiento contra año anterior, de mantener un perfecto balance entre margen y volumen, y de la excelente relación de la empresa y los clientes. De entrenar y mantener motivados a 3 gerentes regionales, apoyar y dirigir a la fuerza de ventas con 67 vendedores y 400 promotores y demostradoras. Responsable del sell out en el canal moderno.

-Resultados: El porcentaje promedio del crecimiento de ventas fue de 40% en valor y 45% en volumen en los últimos 3 años. La región Metropolitana creció de .9% a 4% con un crecimiento sostenido en el corto plazo de 70s por ciento, permitiendo a la empresa tener un crecimiento estable contra periodos anteriores. Mantuve un 33% de margen, siendo 29% la media nacional, por 3 años consecutivos. Conseguí tener 2 de las 6 regiones con la contribución más alta. Agregué al portafolio más de 20 clientes potenciales nuevos y catalogué producto sin precedente. El sell-out de los clientes rebasó lo presupuestado, haciéndoles sentir con la confianza de mantener el crecimiento acelerado obtenido. Todos los gerentes regionales llegaron a sus presupuestos agregando un 6% promedio a sus resultados. Los vendedores crecieron y mantuvieron un 30% de crecimiento en el sell-out en el canal moderno, cambiando la estrategia para operar en el punto de venta. Obtuvimos 3 nominaciones para “El Proveedor del Año 2015” en Wal Mart. Inicié por primera vez en la Empresa, una estrategia de “branding” con promotores en el canal moderno, captando la atención del cliente final.

Enero 2012 – Febrero 2013

1.1 años

RED RING – ONE DIGIT

Directora General – CEO

- Responsabilidad : Responsable del Estado de Resultados del negocio y de dirigir a todas las áreas junto con el dueño de la Empresa.

- Resultados: Inicié con toda la empresa un programa para formar equipos de alto desempeño en todas las áreas (Metodologías japonesas). Implementé en 6 meses el modelo de capacitación en línea y permanente para todos los ejecutivos de la compañía con certificación . Establecí políticas y llevé a las áreas de ventas y operaciones a funcionar con métodos y procedimientos para estandarizar el servicio en todo el país. Diseñé la estrategia de ventas para las sucursales propias garantizando un incremento en ventas, en 10 meses y creciendo 15 puntos porcentuales las ventas. Reestructuré el área de ventas, desde el perfil, la selección, contratación, capacitación y coaching a nivel nacional para garantizar la motivación, el conocimiento del proceso de ventas y su seguimiento. Mejoré el proceso de negociación lo que resultó en un incremento en el margen de utilidad de 4% porcentuales. A través de mejores políticas de ventas se recuperó la cartera de cobranza reduciendo el porcentaje en un 50%, llevándola a índices saludables. Implementé el sistema de reportes semanales, mejorando la supervisión de resultados y objetivos permitiendo ajustes sucursal por sucursal. Apoyé al desarrollo comercial en las Franquicias, manteniendo excelente relación con los Directores Asociados. Aperturé nuevas sucursales propias con la nueva metodología de trabajo, demostrando ser rentables desde el inicio.

Julio 2004 – Enero 2012

7.6 años

GRUPO SALINAS

Directora de Ventas Corporativas

Responsabilidad : Dirigir al equipo de ventas “elite” para ofrecer todos los productos y servicios del Grupo. (Elektra, Banco Azteca, Seguros Azteca, TV Azteca, Iusacell) tanto en corporativos como ventas gobierno, a nivel nacional. Resultados : Expandí el negocio de remesas (Dinero Express y Western Union) en cadenas de farmacias y comerciales, en más de 1000 puntos de ventas en un tiempo record de un año. Gané la licitación para la venta de BAMS a la Secretaria de Gobernación. Conseguí y mantuve durante todos los años de mi gestión al cliente más importante para programas de incentivos, desarrollando un negocio sin precedente dentro de ventas corporativas, extendiéndolo a Centro América y a otros negocios como concentración de fondos. Incrementé la cartera de clientes en un 150% en un año. Mantuve el 1er. Lugar en ventas de forma consecutiva durante los últimos 4 años. Conseguí la mayor rentabilidad en las ventas mayoreo de Elektra (superior al promedio de tienda) con el costo de operación más bajo y sin riesgo para la cartera de cobranza.

Agosto 1999 – Junio 2004

5 años

ROMATEX

Directora de Exportación

- Responsabilidad : Recuperar las ventas y mercado americano. Conseguir un balance adecuado entre volumen y rentabilidad para equilibrar la balanza con ventas nacionales.
- Resultados : Recuperé la credibilidad de la empresa en el mercado americano después de un año de desarrollar el producto adecuado y establecer métodos y procedimientos tanto en producción como administrativos que soportaran las exigencias de los clientes de manera sostenible. Generé la más grande negociación nunca antes lograda en la empresa con uno de los más importantes proveedores de camisa en el mercado americano. Revertí las cifras de ventas llegando en dos años de 30% a 70% contra ventas nacionales. Logré que la planta estuviera sobre-vendida durante los últimos 2 años de mi permanencia.

Septiembre 1993 – Febrero 1999

5.5 años

KALTEX

Gerente de Exportación Europa

- Responsabilidad: Incrementar las ventas, el número de clientes, territorio y catálogo de telas en el mercado Europeo. De crear, contratar y desarrollar al equipo de agentes textiles, representantes de Kaltex por país o región. Visitar a los clientes y atender las expos en Paris año con año.
- Resultados: Recibí Francia con el cliente más importante de la empresa, desarrollé España, Italia y Gran Bretaña, consiguiendo un crecimiento del 50% del mercado en 2 años. Traje clientes de primera línea obteniendo certificados de calidad en el servicio y producto. Posicioné a Kaltex como un sobresaliente proveedor mexicano. Logré el reconocimiento de la mejor calidad de telas recibidas por parte de un cliente de uniformes de Reino Unido. Introduje producto con mayores acabados para generar mayor confianza entre nuestros clientes y por consecuencia mayor rentabilidad. Especialmente entrenada en ventas técnicas para ser experta y confiable en ventas con alto grado de complejidad por el proceso de producción involucrado y los altos estándares de calidad y desempeño que los clientes europeos esperaban. Supervisé de forma directa y permanente todo el proceso de exportación, desde la producción hasta la entrega y el pago.

Agosto 1984 – Agosto 1993 (88-89 en Taiwan)

9 años

BOBADILLA Y CIA, SA DE CV

Gerente de Exportación e Importación

- Responsabilidad : Promover a través de misiones comerciales en Asia y Sudamerica los productos de la Empresa
- Resultados : Posicioné la marca Tequila Jorongo en Taiwan con actividades BTL en POS, asistí a exposiciones mundiales como expositor para captar nuevas oportunidades, (1993 Mac Cormick Place, stand más visitado de toda la expo gracias a la innovadora forma en que atraje a los clientes potenciales). Conseguí a uno de los importadores más importantes en Estados Unidos, rompiendo el record de ventas de exportación de la empresa, debiendo crecer con su capacidad de equipo instalado para cumplir con la demanda del nuevo cliente.

Agosto 1988 – Junio 1989

1 año

OTTOBEN CO. LTD, Taiwan, R.O.C.

Export Country Leader

Proyecto de un año para abrir una comercializadora con staff mexicano para la compra de partes de bicicleta para la marca mexicana Benotto. Debiendo de encontrar proveedores en Taiwan y Hong Kong, supervisando que se llevara a cabo la exportación y envío a México de forma correcta, cumpliendo con los estándares de calidad fijados por Benotto y los tiempos de entrega. Visitar regularmente las plantas de los proveedores y mantener la relación comercial para asegurar el cumplimiento.

EDUCACIÓN

1982 ELLON UNIVERSITY, Computer Science

1983 – 1987 UVM, L.S.C.A.

1990 S.E.P. , Licencia de Locutor

1989 – 1994 Enología

2014 - 2017 UNITEC, Licenciatura en Psicología - Título con folio No. 47365- Promedio 95

2017 Certificación como conferencista internacional de alto impacto por la A.C.H.

2018 Certificación en Hipnoterapia Clínica con Regresiones - HTI - San Fco. Ca, EEUU

2017 - 2020 Consejería en Análisis Existencial (Especialidad para Psicoterapia)

SOFTWARE

Word, Excel, Power Point, Mind Manager, Wix, Canvas, Adobe Creative

CONFERENCIAS

“Liderazgo con Valores” , dirigida a los candidatos a graduarse de la generación Diciembre 2012 del ITESM, campus Hidalgo, Pachuca, Hidalgo, Noviembre 2012

TALLERES DISEÑADOS E IMPARTIDOS

“Psicología de Ventas” , 2012 a 2016

“El Poder de la Visualización”, 2016

“¿Trabajas o Contribuyes, cómo hacer una carrera grandiosa y un trabajo fantástico? 2013 a 2015 y 2017

“Liderazgo con Valores” 2012, 2013, 2017

“7 pasos para generar fuerza interior, el círculo virtuoso” 2019

CERTIFICADOS Y DIPLOMAS DE RECONOCIMIENTO

- 6to. Encuentro Nacional de Microfinanzas, Secretaria de Economía, Mérida, Yucatán, Diciembre 2007

- Westen Union, Certificado de Capacitación en Remesas, México, D.F., Julio 2007
- Certificado para la sensibilización de prevenir el lavado de dinero y evitar terrorismo financiero, D.F., Nov. 2007
- “Liderazgo de Alto Impacto”, Lead Action & Discovery, México, D.F. Junio 2012
- “Selección de Talento a Través de la Web 2.0”, Global Human Capital Group (España), México, D.F. Sept. 2012
- “Excelencia en Comunicación, El Arte de Hablar en Público”, Instituto LA PALABRA, México, D.F., Nov. 2014
- “Certificación para Hablar en Público por la Asociación de Conferencistas Hispanos”, Noviembre 2017
- Miembro del “American Council of Hypnotist Examiners”, Certificado vigente No. CHT-119-039 desde 2018