

Juan Fernando Vasquez Luna
Cr 20 # 12 Sur 425 apto 1302
Medellin Colombia
Celular 310-424-0949, Teléfono Res (574) 417-9681
Email: j.vasquez17@hotmail.com

PERFIL:

Gerente Mercadeo Comercial, experto en retail con amplia experiencia en los diferentes canales de distribución, así como en ventas y mercadeo en compañías de canal moderno, especialmente en los sectores textil confección, alimentos y artículos para el hogar.

- Experiencia amplia en gerencia de producto y marca, investigación de mercados, evaluación de proyectos de inversión e innovación.
- Habilidades sobresalientes para cargos estratégicos con responsabilidades de mercadeo y/o comerciales, para liderar grupos de trabajo efectivos en ventas y para el manejo de la relación con clientes potenciales.,
- Profesional creativo, con alta adaptabilidad, confiable, y comprometido capaz de generar planes de mercado contundentes y efectivos en diferentes industrias y mercados con mis responsabilidades y objetivos

EXPERIENCIA:

Consultoría Mercadeo & Comercial

Mayo 2017

CUEROS VELEZ SAS

Gerente Corporativo Mercadeo y Ventas

Abril 2015- Marzo 2017

- Responsable 100% ventas de la Organización en Retail , Canales Wholosome e Internacional.
- Liderar el Plan Estratégico de Mercadeo para cada marca en cada Canal.
- Posicionar la marca VELEZ en los países con campañas estratégicas y aplicación de productos de acuerdo a la marca.
- Conformar Equipos creativos para Diseño de Producto, Publicidad, Diseño Espacios Comerciales y Visual Merchandasing.
- Participación Comité Gerencia, Comité Comercial, Comité Mercadeo, Comité Inteligencia de negocios, Comité Diseño.
- Explorar oportunidades nuevas oportunidades de Negocio.

NALSANI SA Totto

Gerente Corporativo de Mercadeo.

Mayo 2012- Marzo 2015

. Estrategia de Comunicación y posicionamiento de la marca TOTTO en 22 países.

. Responsable por todos los equipos creativos de Publicidad, Diseño Grafico y Diseño de Producto.

. Liderar la actividad comercial y promocional de la marca en los diferentes canales Tiendas Propias, Franquicias, Distribuidores y cadenas de Hipermercados.

. Responsable por áreas de Comunicaciones Corporativas, Servicio al cliente, CRM, Mercadeo Digital, Diseño Espacios Comerciales y Visual Merchandasing.

. Desarrollo de los planes comerciales para las 3 Unidades de Negocio Maletines y Morrales, Accesorios y Ropa.

Consultoría Puro-Sentido Común:

Asesoría a nivel comercial y mercadeo en estrategias de marca, campañas puntuales, lanzamiento de producto, capacitación comercial, desarrollo de dinámicas comerciales y activaciones promocionales.

MANPOWER

Febrero 2012-Mayo 2012

Asesoría para mejorar la imagen de marca, análisis de la oferta de producto y apertura de tiendas

MANUFACTURAS REYMON

Febrero 2012-Mayo 2012

Asesoría en la producción, distribución y comercialización de líneas de ropa interior masculina y femenina

CARREFOUR COLOMBIA

Director Mercadeo y Publicidad

Mayo 2008 a Enero 2012

Responsable de direccionamiento estratégico del equipo de trabajo e imagen de marca de Carrefour y plan de mercadeo

- Desarrolle y ejecute dinámicas comerciales para la cadena y los diferentes sectores y de esta manera llevar a cabo con éxito la estrategia en las divisiones de: PGC, PFT, Bazar, Electro, textil
- Administre el presupuesto de 55 mil millones de pesos para la inversión de publicidad y promoción de la marca CARREFOUR.
- Cree e implemente el plan de Fidelidad proyecto TU CARRERA CARREFOUR CRM Programa con 60% de participación en ventas de la compañía
- Desarrolle los folletos quincenales tanto en su contenido como en su temática el cual tiene una participación en la venta de 30%

Director Textil

Abril 2007 a Abril 2008

Responsable de ventas anuales de 350 mil millones de pesos

- Elabore el plan comercial para el sector textil el cual fue reconocido por cumplir con las expectativas y necesidades del canal
- Negocie y logre aumentar significativamente la participación de marca propia con 100 proveedores nacionales e internacionales
- Cree de un nuevo concepto Textil para Carrefour Colombia el cual se utilizó como modelo para varios países de Latinoamérica. (Alianza Hernán Zajar)

VESTIMUNDO GEF

Gerente de Mercadeo

Agosto 1997- Marzo 2007

- Lidere posicionamiento de marca GEF a nivel Nacional e Internacional
- Cambie la percepción de la marca frente a los consumidores y al público en general de marca Popular a Marca Aspiracional...
- Reorganice el departamento de mercadeo logrando una gestión más ágil y eficaz del equipo de trabajo, se mejoraron los tiempos de responder a las necesidades del mercado.
- Coordine participación de GEF en las ferias COLOMBIAMODA 1999-2006 y ferias internacionales de mercadeo y de moda.
- Desarrolle la apertura, concepto e imagen de las tiendas GEF logrando un canal propio de distribución para la compañía y llegar a nuevos nichos.

Gerente Regional -Zona Centro del País

Marzo 1997- Julio 1997

- Reestructure equipo de ventas de esta zona.
- Cree de un nuevo equipo de ventas por canal

HILACOL S.A.

Gerente Regional Medellín

Junio 1994- Febrero 1997

- Codifique los Productos Hilacol en CADENALCO y ÉXITO a nivel Nacional
- Inauguré dos almacenes Hilahogar en Medellín.

MODIN S.A.

Gerente Exportaciones

Febrero 1991- Mayo 1994

- Implemente apertura de Mercados: Ecuador, Perú, Panamá, Bolivia, Costa Rica y Venezuela.
- Comercialice a nivel internacional las marcas Americanino, Saloon y Parachute.

AUTOMOTRIZ DEL SUR LTDA

Concesionario MAZDA Pasto, Nariño

Gerente de Ventas

Julio 1987- Enero 1991.

- Desarrolle estrategia de ventas para la promoción de los diferentes modelos de vehículos
- Detecte oportunidad comercial para retoma de usados para comprar vehículos nuevos.

Formación Académica

Administración de Empresas
Universidad EAFIT.

Junio 1984-Julio 1987

Administración Agropecuaria
Universidad Jorge Tadeo Lozano

Enero 1983- Mayo 1984

High School
New York Military Academy NY, MA.

Junio 1981-Junio 1982

Colegio San Ignacio de Loyola
Medellín, Colombia.

Enero 1974- Mayo 1981