

# Curriculum Vitae Ing. Roberto Burciaga

## Datos Generales



**Nombre:** Roberto Burciaga Vara

**Fecha de nacimiento:** 17/03/1970

**Género:** Masculino

**Ciudad/Municipio:** Zapopan

**País/Estado:** MX / JAL

**Colonia:** Cañadas de San Lorenzo

**Código postal:** 45030

**Medios de Contacto: Correo principal** [rburciaga@rlsmexico.com](mailto:rburciaga@rlsmexico.com)

**Teléfono Celular:** 33 2430 4458

## Objetivo

Llevar a la empresa a su máximo potencial, mediante el adecuado aprovechamiento de los recursos, buscando en todo momento llevar los indicadores financieros apropiados, para monitorear el cumplimiento de las metas del consejo de administración, dueños o accionistas.

## Detalles

### Dispuesto a viajar

Sí

### Dispuesto a reubicarse

Quizá, Negociable

## **Áreas de interés**

- Ventas (Dirección)
- Administrativos (Dirección General)
- Mercadotecnia, Publicidad y Relaciones Públicas (Otros)

## **Áreas de experiencia**

- Ventas (Dirección) - 4 años.
- Mercadotecnia, Publicidad y Relaciones Públicas (Gerencia de Mercadotecnia) - 4 años.
- Creatividad, Producción y Diseño Comercial (Dirección Creativo) - 4 años.

## **Trayectoria laboral**

### **RLS de México**

**Giro: Coaching de Negocios**

**Puesto: Director General, Coach de Negocios -**

**Fecha de entrada: enero 2007**

**Fecha de salida: Trabajo actual**

Ayudar a los dueños de empresas a tener un incremento en sus utilidades y apoyar a sistematizar la empresa para tener más tiempo libre. Incrementos de utilidad en un 61% en 12 meses Incrementos en ventas en un 46 %Desarrollo y aplicación de estados financieros, presupuestos, indicadores clave de desempeño, proyecciones de flujo de efectivo. Ahorros en costos de operación con los clientes de un10% mensual. Desarrollo de imagen, concepto de negocio, Impartir Seminarios de Negocios, Talleres, Conferencias Magistrales, Apertura de mercado, desarrollo de planes de mercadotecnia, implementación de estrategias de mercadotecnia para incrementar numero de prospectos, mejorar la tasa de conversión.

### **Action International**

**Giro: Coaching de Negocios**

**Puesto: Director / Dueño de mi propio negocio - 1 año**

**Fecha de entrada: octubre 2005**

**Fecha de salida: diciembre 2006**

Desarrollo e implementación de estrategia de mercadotecnia Establecimiento del plan de ventas e indicadores clave de desempeño Ayudar a dueños de empresas medianas y pequeñas a incrementar sus utilidades. Incremento en utilidades en un 61% mínimo en un plazo de 12 meses. Desarrollo de fuerza de ventas, estructuración de canales de

distribución Análisis de estados financieros, proyección de flujo de efectivo, estado de resultados Realizar alianzas estratégicas para el logro de las metas de Ventas y generación de Utilidades

## **Laboratorios Griffith de México SA de CV**

**Giro: Fabricación de Alimentos**

**Puesto: Director de Marca Bon Sazón - 2 años**

**Fecha de entrada: octubre 2003**

**Fecha de salida: octubre 2005**

Incrementar la presencia de la marca en el mercado de Food Service. Desarrollo de ideas de nuevos productos, desde concepto, canal de distribución, fijación de precios, promociones, presupuestos de ventas y gastos. Investigaciones de mercado de Food Service. Atención a clientes clave como Burger King y Wal-Mart (Vips, SAMS, Wal-Mart stores) Dirección de ventas de productos Custom Culinary Desarrollo de canal de distribución con localización de nuevos distribuidores, planes de crecimiento, etc.

## **Productos ABAL SA de CV**

**Giro: Fabricación de Alimentos**

**Puesto: Director Nacional de Ventas - 3 años**

**Fecha de entrada: agosto 2000**

**Fecha de salida: septiembre 2003**

Generación de ventas, nuevos clientes, control de canal de distribución, atención a clientes de foodservice como Sabritas, Barcel, Bimbo, BK, PH, Dominos Pizza, 7 Eleven, Oxxo, Vips, Sanborns, etc. Capacitación y selección de personal de ventas. Generación de planes de incentivos, programas de crecimiento con los distribuidores. Asistencia a expos de alimentos y participación en expo ABASTUR, EXPO RESTAURANTES, entre otras. Incremento anual compuesto de un 36%.

## **Grupo Financiero Serfin**

**Giro: Servicios Financieros**

**Puesto: Gerente de Ventas -banca de Menudeo - 3 años**

**Fecha de entrada: enero 1997**

**Fecha de salida: febrero 2000**

Incrementar captación de sucursal. Logramos un 95% de crecimiento en la captación de sucursal contra año anterior. 2nd lugar a nivel regional en la venta de seguros y

afiliaciones a la AFORE. Control de 17 personas, capacitación y motivación Venta de productos Bancarios, inversiones, divisas, etc.

## **Productos Matre SA DE CV (EFFEM)**

**Giro: Fábrica de Dulces y golosinas (EFFEM)**

**Puesto: Director Nacional ventas de Autoservicios - 2 años**

**Fecha de entrada: abril 1995**

**Fecha de salida: enero 1997**

Venta a Autoservicios y cadenas comerciales como : SAMS Price CLUB Organización Ramírez Farmacias Guadalajara 7 Eleven Oxxo Wal-Mart Comercial Mexicana Se logro incrementar la venta con SAMS club en más de un 100%, con la introducción de 3 productos más, llegando a tener 6 productos dentro de la tienda. Mejoramiento en la distribución y forma de entrega de las cajas, logrando exhibir mejor el producto. Incremento en la participación de los productos en el canal de autoservicios en un 80%

## **Procter and Gamble**

**Giro: Productos de consumo masivo**

**Puesto: Gerente de Ventas Abarrotes y Aseo y cuidado Personal - 2 años**

**Fecha de entrada: abril 1993**

**Fecha de salida: marzo 1995**

Venta de productos a cadenas de Autoservicios, tiendas de gobierno y farmacias. Primer año en abarrotes y segundo año en aseo y cuidado personal. Atención a distribuidores, planes de crecimiento, actividades de mercadeo. Gane varias competencias de ventas con lanzamiento de nuevos productos. Cuento con reconocimientos por buen desempeño. todos los reconocimientos son comprobables.

## **Experiencia en el extranjero**

**EUA**

**Años en el país: 1 año o menos**

Estudio de High School en Galveston Texas, durante 1 año.

**Puerto Rico**

**Años en el país: 1 año o menos**

Negociaciones con Frito Lay en Puerto Rico, para la inserción de porcionados en sus frituras.

## **República Dominicana**

**Años en el país: 1 año o menos**

Solucionar problemática de fugas en porcionados para sus frituras, de la empresa Frito Lay. Búsqueda de nuevas oportunidades para otros productos de nuestra empresa

## **Preparación académica**

**Maestría - (2000 - 2002)**

**Universidad del Valle de Atemajac UNIVA**

Maestría en Comercio Internacional

**Estudios Universitarios - titulado - (1988 - 1992)**

**Universidad Autónoma de Guadalajara UAG**

Ingeniero en Electrónica

## **Otros estudios**

**Doing Business Berlitz**

Estudio del idioma ingles para negocios.

**Remuneración Estratégica a la Fuerza de Ventas (Quality Training)**

Curso sobre remuneración para logro de objetivos a la fuerza de ventas.

**Seminario de Ventas Foodservice HEINZ USA**

Seminario sobre ventas y productos para el mercado de foodservice en Pittsburg USA Heinz Headquarters.

**Ventas Mágicas con PNL (John Grinder /Edmundo Velazco)**

Curso sobre logro de ventas utilizando las técnicas de PNL para logro de metas.

**Tropezando con el Éxito (PNL John Grinder)**

Curso sobre programación neurolingüística

## **Manejo de Objeciones / Técnicas Básicas de Ventas / Técnicas de Comunicación PROCTER AND GAMBLE**

Curso especializado en la empresa Procter and Gamble

## **Coaching de Negocios Action International**

Certificado como Coach de Negocios por Action International, la franquicia número 1 en el Mundo en Business Coaching

## **Finanzas para No Financieros**

Curso dirigido a dueños de negocios para llevar el adecuado control de las finanzas en la empresa, además de tener la información veraz y oportuna para la adecuada toma de decisiones.

## **El Chasis de la Mercadotecnia**

Entrenamiento para empresarios, donde aprendimos cual es el chasis que se maneja en cualquier negocio para llevar los resultados de la empresa a un promedio de 40% de incremento en utilidades en 12 meses y un 60% de ventas. Además de aprender las diferentes estrategias de mercadeo como son: Publicidad impresa, Referencias, Campañas en la Radio, Sección Amarilla, Cotizaciones, Correo Directo, Punto de Venta, Estrategias de Lealtad, Alianzas estratégicas, entre otras.

## **Otros conocimientos**

### **Generación de Prospectos**

**Nivel de conocimiento: Experto - Actualmente usado**

**Años de uso: Más de 4 años**

Conocimiento de variadas estrategias para generación de prospectos, su registro y manejo en CRM

### **Medición y control de Tasa de Conversión**

**Nivel de conocimiento: Experto - Actualmente usado**

**Años de uso: Más de 4 años**

Medición y control de Tasa de conversión y 5 caminos para las súper utilidades, de prácticamente cualquier negocio.

**Conocimiento e implementación de estrategias para incrementar el monto promedio mensual por operación de la empresa**

**Nivel de conocimiento: Experto - Actualmente usado**

**Años de uso: Más de 4 años**

Estrategias que nos ayudan a que nuestros clientes consuman en promedio una cantidad mayor en cada transacción con la empresa.

**Incrementar el número de transacciones promedio mensual por cliente**

**Nivel de conocimiento: Experto - Actualmente usado**

**Años de uso: Más de 4 años**

Con estas estrategias lograremos que los clientes nos visiten más frecuentemente o nos realicen pedidos en un mayor número de ocasiones, logrando con esto un incremento importante de ventas.

**Sistematización**

**Nivel de conocimiento: Experto - Actualmente usado**

**Años de uso: Más de 4 años**

Desarrollo de manuales de operación para sistematizar la empresa, descripciones de puestos, perfiles de puestos, planes de carrera, reglamentos de trabajo, Flujo gramas, etc. Lo necesario para que cada uno de los integrantes del equipo sepa lo que se espera del, y también como llevar el seguimiento de su desempeño.