

JULIO CESAR ODIAGA ROCA



PERFIL

Administrador de profesión, experto en Administración de Negocios y Gestión de Ventas, con más de 25 años de experiencia en el área comercial, en diversos sectores de la industria de consumo masivo, construcción, hidrocarburos, alimentos, cosmética y belleza. Maestro en marketing en ESAN.

Conocimiento en la atención de clientes cuentas claves, venta vertical, horizontal y consumo masivo, Trade Marketing, Supervisión de Ventas, manejo de fuerza de ventas, teniendo como atributos más resaltantes, la creatividad, negociación, y habilidad para promover y gerenciar el cambio; orientado a la gestión por resultados, adecuado manejo en las relaciones interpersonales y trabajo en Equipo.



DIRECCIÓN

Ca. Raoul de Veneuil
166 Ur. Las Magnolias
Dpto 3
Santiago de Surco



TELÉFONO

980-194851



CORREO ELECTRÓNICO

juliocesarodiaga@hotmail.com

DNI: 09910111

Brevete: Q09910111 A-1

EXPERIENCIA



ARCA CONTINENTAL LINDLEY

Gerente de Operaciones Nacional Canal Moderno • diciembre 2023 - Actualidad.

Gerente de Ventas Lima – Canal Tradicional • julio 17 – noviembre 2023.

Jefe de Ventas Lima y Centro Oriente canal Cuentas Claves • junio 13 – junio 17.

Adm. Comercial de Franquicia – Canal Mayorista •

Adm. Comercial de Franquicia – Canal Ambulatorio • junio 2012 – junio 2013.

Coordinador de Ventas – Canal Cruceristas • mayo 2011 – junio 2012

Ejecutivo de Ventas – Canal cruceristas • junio 2010 – mayo 2011.

Ejecutivo de ventas – Canal Bidones • mayo 2009 – junio 2010.

Asistente Administrativo - Facilitador Escuela de Negocios. enero 09 – mayo 09.

Desarrollador de Mercado – Canal Tradicional • marzo 2008 – 2009.

Responsable de la planificación y dirección de los planes de ventas y marketing de los productos o servicios de la empresa, para alcanzar objetivos marcados por ella. Encargado de coordinar, liderar y supervisar el trabajo comercial y marketing del equipo de ventas, estableciendo en conjunto planes y estrategias con áreas multidisciplinarias metas reales que sirvan para maximizar los ingresos del negocio para el éxito de la empresa. Colaboro en proyectos estratégicos comerciales e innovadores de la compañía y capacitador a nivel nacional en los programas Fierce y Acelera tu futuro a nivel nacional



SOLGAS REPSOL

Supervisor Comercial Canal DS-45 Solgas Repsol • febrero 06 - marzo 2008

Promotor Comercial Canal DS – 45 • julio 05 – marzo 2008

Promotor de Venta Canal Agencia • Julio 03 – junio 05

Supervisar y direccionar el equipo de ventas del Canal DS 45 en Lima, coordinando con áreas de soporte a ventas: Administración, Distribución, Créditos y Servicio al Cliente así mismo velar por el buen funcionamiento de las operaciones comerciales del Canal, reportando directamente a la Jefatura Comercial de Ventas del canal Envasado.



PERGOLA ARQUITECTOS S.A.

Asistente de Oficina – Obras. Diciembre 2001 – mayo 2003.



Asistente administrativo - Área de Facturación. Febrero 1999 – noviembre 2001
Servicio a ventas - Área de Facturación. Enero 1998 – Ene.1999
Legajo y Distribución – Área de Facturación. Febrero 1997 – enero 1998
Digitador - Área de Facturación 1996 – 1997.

EDUCACIÓN

- **ESAN** - Maestro en Marketing por ESAN
- **ESAN** - PPE (Programa especialización para ejecutivos) **2015 – 2017.**
- **UNIVERSIDAD INCA GARCILAZO DE LA VEGA** - Carrera de Ciencias Administrativas.
- **INSTITUTO PERUANO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS IPAE** Actualización en Gestión Empresarial. - **2008**
- **INSTITUTO PERUANO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS IPAE** Diplomado de Gestión Estratégica en Administración. - **2004 al 2005**

LOGROS

AUTOVENTA (Nuevo Modelo de Servicio) Nace en la coyuntura del COVID19, el negocio refleja el impacto en la economía. El canal Tradicional decrece en Ene/Abr 2020 vs AA: -9.3% en Cajas Unitarias y -9.7% en Ingresos Netos en el modelo de atención al cliente tradicional: Preventa Regular. Y por ello tuvimos la necesidad de poder utilizar la capacidad de carga que había decrecido por la caída de nuestras ventas con las unidades de despacho.

- ✓ 2.3 Millones de cajas unitarias incrementales en el 2020 (S/28.4 Millones)
- ✓ EBITDA S/6.3 millones en el 2020.
- ✓ 3.2 Millones de cajas unitarias incrementales en el 2021 (S/40.4 Millones)
- ✓ EBITDA S/10.3 millones en el 2021.
- ✓ **Desarrollo** profesional del **equipo de reparto**, cantera para la FFVV.
- ✓ Mejora en la remuneración del equipo de reparto (comisión + incentivos).

AC MOVIL – Gestor, Supervisor, Staff, Se trabajó un aplicativo que alimenta a un Hand Held (AC Móvil) para dotar de información relevante de los clientes a la fuerza de ventas, para una mejor gestión en el punto de ventas a nivel nacional, cuyo objetivo era incrementar volúmenes de ventas **+5% en su preventa diaria**. Esta herramienta da visibilidad de indicadores para la fuerza de ventas, supervisores y staff: Cuota Vs Venta Acumulada, Indicadores de Preventa, Cobertura de Productos, Scorecard del día, Créditos - Líneas de créditos, Inventario de Equipos de Frio, Contenido Digital, índice de calidad de ejecución, pedido sugerido.

OTROS

- Facilitación y Conducción de Grupos (SENATI – 2011)
- Coaching para la Fuerza de Ventas (CENTRUM Católica – PUCP - 2010)
- Indicadores de Gestión y Ventas (CJRL)
- Indicadores AQP (CJRL)
- Negociación y Ventas (CJRL)
- Programa de Valor (CJRL)
- RED Right Execution Daily (CJRL)
- Plan de Desarrollo de Negocios (CJRL)
- Trade Marketing (CJRL)
- Excel para Gestores (Adecco-2007)
- Marketing en los Negocios - (IPAE- 2007)
- Talento Humano: Control y Motivación - (IPAE-2007)
- Desarrollo Financiero y Contable - (IPAE-2007)
- Fundamentos estratégicos de la Organización - (IPAE-2007)
- Desarrollo de Aptitudes para Enfrentar los Cambios - (IPAE-2007)
- Fundamentos Estratégicos de la Carrera Profesional - (IPAE-2007)

DISPONIBILIDAD
