



JORGE DAVID LEY CUEN RODAS

- 📍 Huancayo - Junín
- 📞 +51 979 906 790
- ✉ Jley19@hotmail.com
- 📅 25/09/1980
- 👤 Casado

APTITUDES

- Enfocado en Resultados
- Rentabilizando el Negocio
- Capacidad de Negociación
- Proactivo
- Trabajo en equipo
- Iniciativa
- Asertivo

RESUMEN PROFESIONAL

Profesional con amplia experiencia en el sector y excelentes dotes de liderazgo y de gestión de equipos. A lo largo de mi carrera siempre he destacado por mi capacidad para encontrar oportunidades de negocio, optimizar procesos y maximizar los beneficios de la empresa.

HISTORIAL LABORAL

Junio 2021 – Enero 2024
Kimberly-Clark Perú SRL | Junin
Ejecutivo Sr

- Crecimiento en EBITA de la zona en 6.5%
- Desarrollo de la zona en Sell Out en las diferentes categorías: Family: 11%; Infant: 5%; Adult: 15%; Fem: 6%
- Foco en indicadores fundamentales: Cobertura: +12%; Deuda: -37.7% Ticket Promedio: +15.5%
- Expansión de la zona actualmente llegamos a zonas como Atalaya y Puerto Bermudez (frontera con Ucayali)
- Buenas relaciones comerciales con los dueños-gerentes de las distribuidoras que sirven para el impulso de la línea.

Marzo 2018 - Noviembre 2020
Productos Tissue del Perú S.A.C
Supervisor Ventas Sur2

- Mantengo el liderato en la participación de mercado de la categoría de Pañales infantiles en la ciudad del Cusco, esto bajo la supervisión y control a la FFVV de las distribuidoras a cargo
- Crecimiento en los principales KPI's Sell In – Sell Out – Cobertura (15%-17%-1% respectivamente 2020 vs 2019) en la zona designada
- Buenas relaciones comerciales con los dueños-gerentes de las distribuidoras que sirven para el impulso de la línea

Enero 2016 - Marzo 2018
Backus S.A.A.
Coordinador Regional Ventas

- Desarrollo comercial de las marcas de Cervezas y Bebidas no alcohólicas, logrando un crecimiento a diciembre 2017 de 5.75% con respecto al año 2016 (último año completo de gestión)

- Controlar la correcta asignación y rendimiento de los activos (Equipos de frío) que se colocan en los Puntos de Venta de la zona asignada, logrando reducir la improductividad en un 20%
- Supervisar la correcta ejecución de estrategias de marketing en los diferentes canales – canal tradicional – canal moderno, estando entre los 3 primeros en el ranking a nivel del sur
- Planificar, Organizar; dirigir y controlar a los agentes comerciales, así como hacerles coaching en cada salida al mercado

Enero 2010 - Septiembre 2014

NESTLE PERU S.A.

Key Account Manager

- Desarrollo comercial de la zona norte del Perú de productos de la línea Nestle Nutrition, creciendo en promedio 8% cada año
- Logré colocar la fórmula infantil NAN 1 y NIDINA 1 en todos los hospitales Minsa de mi jurisdicción participando en las licitaciones y procesos de menor cuantía junto con el distribuidor
- Se logró introducir al mercado NAN 2 fórmula líquida junto a los distribuidores del canal tradicional siendo el norte la zona que hizo mayor cobertura a nivel nacional
- Desarrollo de personas, ya que tengo a cargo a 5 promotores distribuidos en la zona norte y 1 Ejecutor en La Libertad
- Manejo de Cuentas clave, con las distribuidoras farmacéuticas y distribuidoras del canal tradicional (mercados – bodegas - mayoristas) de todo el norte del país
- Revisión de mis productos en los Autoservicios de toda la zona norte

FORMACIÓN

Licenciado: Administración de Empresas
Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo | Perú

Maestría: En Proceso, Gerencia empresarial
Universidad del Centro del Perú | Junin

Curso: Gestión Pública
Innova – Educación Ejecutiva

IDIOMAS

Español: Idioma Nativo

Inglés:  B1

Intermedio