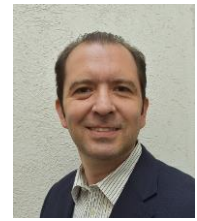


Rolando Santos Burgoa M.

Móvil: **(442) 282-7160**

e-mail: santosburgoa@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/rolandosb/>



Experiencia Laboral:

Nov 2013 – junio 2019



Construlita Lighting International, SA de CV

Fabricante de iluminación profesional, para las construcciones de edificaciones y alumbrado público.

Gerente de Producto

Responsable del portafolio de producto. Lancé **150** productos innovadores por año

- **Incrementé 7% el margen de utilidad** y estableciendo precios competitivos en el mercado y según la rotación.
- Contribuí al crecimiento del negocio, desarrollo el canal de distribución en Latinoamérica y atiendo cuentas clave de distribuidores nacionales; logrando oportunidades de **ventas por \$5,000,000 USD el canal indirecto**.
- Incrementé de nuestra **participación de mercado** en la industria de manufactura y de Alumbrado Público, más de 80,000 productos vendidos en estos dos segmentos.

Gerente de Mercadotecnia

Responsable de **presupuestar y controlar los gastos** de mercadotecnia **superior a \$700,000 USD**.

Implementé programa de generación de **LEADs de ventas**, identificando, seleccionando y precalificando en CRM

- Desarrollé del plan de **mercadotecnia digital** en medios propios como: Incrementó tráfico 20% anual y la interacción.
- Realicé estudios de **Inteligencia de Negocios** para análisis competitivo del mercado para determinar
- Desarrollé **comunicación en medios** logré creando consciencia de marca y posicionamiento de marca en TOM
- Trade marketing para **desarrollo el canal** mejorando la cobertura y participación de cartera como el NPS.
- **Relacionamiento con el mercado**, Patrocinios clave del sector. Exposiciones y concursos especializadas

Dic. 2010 – oct. 2013

Matrix Lighting, INC.



Con sede en L.A. California, y fábrica de iluminación LED en China

Gerente Nacional de Ventas

- Desarrollé un canal de venta a distribuidores mayoristas **ventas por \$500,000 USD** en el primer año de operación.
- Posicionamiento de marca **VIRIBRIGHT** en la industria de iluminación logrando una ventaja tecnológica.
- Para dar cumplimiento a NOMs y otras certificaciones de interés en el mercado.
- Gestioné las órdenes de compra de nuestros clientes directo a fabrica en China. Seguimiento a pagos.

Feb 2004 –junio 2010

MAXCOM Telecomunicaciones, SAB de CV

Empresa de servicios de voz, datos y video, para negocios y hogares.



Gerente de Ventas Empresariales

- Capté cartera empresarial más de 300 cuentas y gobierno que **genera de ingresos por 1 millón de pesos al mes**
- dirigiendo a un equipo de 6 ejecutivos de ventas empresariales y desarrollando 10 distribuidores regionales.
- Cerré negociaciones especiales y contratos a plazos con rentabilidades **superiores al 30%**.
- Introduje nuevos productos como, **mejorando en un 20% el ingreso** promedio por cuenta.

Supervisor de Nuevos Desarrollos

- Negocié y firmé convenios con constructores locales y nacionales, aumentando **así la base de clientes potenciales con 3000 líneas** adicionales de un ingreso promedio estimado en \$35dlls mensuales.
- A cargo de 25 vendedores de cambaceo y a 2 distribuidores (con 15 vendedores) **incremento de 100% en la base de clientes activa** en Querétaro en el 2004 vs la existente en 2003.

Nov. 02 – nov. 03

CEMEX México, SAB de CV

Fábrica de cemento y comercializadora de materiales de construcción.



Administrador de Mercado

- **Ventas promedio US\$2.5 millones dlls / mes**, con constructores, distribuidores, e industriales
- Negocié y establecí acuerdos comerciales con los clientes, fijé precios,
- **Incrementé la participación de mercado un 14%** a través de nuevos clientes y nuevos productos.
- **Recuperé cartera por \$1.2 millones dlls.**

Junio 01-oct. 02

VIAJES OLYMAR S.A. DE C.V.

Intermediario turístico: agencias de viajes, tour operador mayorista

Gerente de Operaciones

Responsable la operación logística para recepción de cruceros para más de 3000 turistas extranjeros, capacitando al equipo de colaboradores y coordinando a proveedores de servicio

- **15% de ingresos adicionales** en relación a la venta anual.
- **incrementando la utilidad operativa 60%**.
- Implementé sistema de calidad en el servicio bajo la norma **ISO-9000**, asegurando así la preferencia de servicio de nuestros clientes empresariales. Establecí un sistema de **cobro por servicios**.
- **Reduje gastos de operación en 20%** y disminuí la **cartera vencida de 20 a 8 días**.



Sept. 99 - mayo 01

PEGASO PCS, S.A. DE C.V.

Empresa proveedora de telefonía móvil y transmisión de datos.

Gerente de Cobertura

Responsable de la apertura de nuevos mercados para brindar servicios de telefonía móvil y transmisión de datos

- logré cobertura PCS para **un mercado potencial de 35%** de la población económicamente activa en 13 ciudades
- Para garantizar la calidad de servicios en la red móvil, realicé monitoreo y **control estadístico** de la RED.
- Diseñé un **sistema de información geográfico** (GIS-mapas digitales) para geolocalización de fallas.
- Vigilé el **cumplimiento del marco regulatorio** según COFETEL definiendo 7 áreas de servicio local y 5 indicadores de calidad y fui líder de proyecto para evaluar la calidad del servicio a través de pruebas de manejo en campo.

Analista de Mercado

- Administración y **análisis de información sobre el consumo de nuestros clientes**
- Elaboré reportes útiles en planeación estratégica y financiera de la empresa.



Sept.96-feb.99

GRUPO COLLADO S.A.B. de C.V.

Centro de servicio y transformación de acero.

Ingeniero de Planta

- Rediseño de plantas de 5 naves, re-distribución de maquinaria y disminución de inventarios de baja rotación.
- Realicé estudios de tiempos y movimientos para mejorar los procesos productivos y desarrollar simulación del proceso productivo por fórmulas matemáticas **se eliminó con ello la incertidumbre** de las fechas de entrega.
- Realicé actividades operativas como: control de la producción, programas de mantenimiento,
- implantación norma ISO9000.



Formación Académica:

2009	MBA / Maestría en Alta Dirección	Universidad Anáhuac Norte
2001	Diplomado en Telecomunicaciones S.XXI	ITESM-CCM.
1998	Licenciatura en Ingeniería Industrial	Universidad Iberoamericana

Tesis con Mención Especial (ago99); Tema: Valuación de Proyecto para implantar un Centro de Servicio y Distribución de ACERO INOXIDABLE



Cursos: Curso Emprendedores; 1994 – *Universidad Panamericana*
Taller de **Técnicas de Ventas y Negociación**; 1999 – *UIA.*
Directivo Coach; 2009 – *Radeek Coaching & Coachville Spain.*
Board of Innovation; 2016 – *COPARMEX JALISCO*

Seminarios: *Light Fair International* 2014 – Workshops y Seminarios 3 días.
Singularity University 2017 – Pto. Vallarta. Seminarios 3 días.

Idiomas: inglés 100% (hablado, escrito, leído) **TOEFLE 567 puntos**

Otras Actividades: Docente en **Escuela Bancaria y Comercial** campus Querétaro.