



DOUGLAS JIMÉNEZ

Gerente Comercial Estratégico

 djimenezmoreno@hotmail.com

 0983070640

 Guayaquil, Ecuador

Perfil profesional

Profesional senior en Retail & Ventas con más de 16 años de experiencia liderando operaciones comerciales en el sector de electrodomésticos y tecnología, gestionando equipos multi-regionales y procesos de alto impacto. Especialista en expansión estratégica de puntos de venta, desarrollo de unidades de negocio y optimización integral de la rentabilidad. Con sólida trayectoria en la formulación de estrategias comerciales, crédito y rotación de inventarios, impulsando crecimientos sostenidos en ventas y eficiencia operativa. Reconocido por su liderazgo estratégico, enfoque en resultados y capacidad para formar equipos de alto desempeño en mercados competitivos. Perfil competitivo para posiciones ejecutivas como Gerente Comercial Nacional, Gerente Regional / Zona y Gerente de Operaciones Retail, aportando visión, disciplina operativa e innovación para la expansión y consolidación del negocio.

Formación académica

Programa de Alta Gerencia

- INCAE Bussiness School - Costa Rica 2024

Master En Administración de Empresas

- Universidad de Especialidades Espiritu Santo 2015

Ingeniero Comercial

- Universidad Católica de Santiago de Guayaquil 2005

Experiencia laboral

COMANDATO:

Empresa ecuatoriana con amplia trayectoria en la comercialización de electrodomésticos, tecnología, muebles, motocicletas y artículos para el hogar. Opera a nivel nacional mediante tiendas físicas y plataforma en línea

Jefe Regional Costa

Sept 2019 – Actualidad

Ventas anuales aproximadas: USD 53,8 millones, Equipo a cargo: 16 jefes de tienda (112 colaboradores indirectos) 5 ciudades, 16 tiendas

Responsabilidades principales:

- Diseñar e implementar planes y estrategias comerciales para aumentar rentabilidad y participación de mercado.
- Establecer metas y objetivos de ventas para el equipo regional.
- Supervisar operaciones y desempeño de tiendas bajo su gestión.
- Analizar indicadores de ventas, rotación e inventario para la toma de decisiones.
- Participar en selección, capacitación y desarrollo de jefes de tienda.
- Controlar presupuesto y cumplimiento de metas mensuales.

Logro destacado:

- Reducción en un 70% la mercadería sin rotación mediante ferias comerciales regionales con crédito directo, generando ventas por USD 500K y mejorando significativamente la liquidez del inventario.

ICESA S.A

2004 - 2019

Empresa retail de electrodomésticos y tecnología con cobertura nacional.

Gerente Comercial Costa

Marzo 2014 – Enero 2019

Zonas a cargo: Costa y Sierra

Provincias: Guayas, Manabí, El Oro, Azuay, Santa Elena y Pichincha

Tiendas: 27, Colaboradores: 220

Responsabilidades principales:

- Diseñar e implementar nuevas estrategias de ventas, identificar mercados potenciales, establecer metas y desarrollar presupuesto.
- Analizar las cifras de ventas, crear pronósticos de ventas y redactar informes para la dirección.
- Administrar al equipo de ventas
- Monitorear y analizar las métricas de ventas
- Desarrollar estrategias de ventas

Logros destacados:

- Incrementó el número de tiendas de 20 a 27 en un año, logrando un crecimiento del 40% en ventas mensuales.
- Alcanzó una rentabilidad del 25% por metro cuadrado en tiendas regionales.
- Generó un incremento del 27% en la rotación de inventario, optimizando la liquidez y flujo operativo.

Gerente de Almacén

Enero 2008 – Febrero 2014

Tamaño de tienda: 1.550 m² | Equipo a cargo: 25 colaboradores

Responsabilidades principales:

- Seleccionar, capacitar y motivar al personal de ventas, logrando un equipo de alto desempeño.
- Supervisar la gestión integral del inventario: recepción, reposición y control de stock.
- Diseñar estrategias de ventas en coordinación con el área comercial.
- Asegurar la excelencia en la atención al cliente y cumplimiento de estándares de servicio.
- Evaluar desempeño, resolver conflictos y fomentar cultura de servicio.
- Garantizar orden, presentación y cumplimiento de protocolos de seguridad en tienda.

Logros destacados:

- Incrementó 20% las ventas mensuales, mediante campañas de fidelización y promociones locales.
- Implementó un modelo de servicio al cliente que elevó el índice de satisfacción y recompra.

Asistente de Auditoría

Cobertura, tiendas a nivel nacional.

Abril 2004 – Septiembre 2006

Responsabilidades principales:

- Revisar inventarios en tiendas del país y verificar cumplimiento de políticas operativas.
- Elaborar informes de auditoría detallando hallazgos, recomendaciones y planes de mejora.
- Colaborar con el equipo de auditoría en planificación, ejecución y seguimiento de controles internos.

Programas y diplomados ejecutivos

- Diplomado en Dirección Estratégica de Ventas, Tecnológico de Monterrey 2023
- Diplomado en Alta Dirección en Empresas Familiares, Universidad de Monterrey 2022
- Diplomado en Gestión de Finanzas, Universidad Técnica Particular de Loja 2011

Conocimientos técnicos

- Gestión de inventarios, rotación y control de stock.
- Manejo de ERP (SAP) y plataformas de gestión comercial.
- Estrategias de ventas y metodologías de punto de venta.
- Gestión de crédito, cartera y recuperación.
- Análisis de indicadores comerciales (KPI's), rentabilidad y proyecciones.

Habilidades

- Liderazgo de equipos multiculturales y de alto rendimiento.
- Toma de decisiones basada en datos y enfoque en resultados.
- Negociación estratégica con proveedores, clientes y stakeholders.
- Pensamiento comercial y visión estratégica del negocio.
- Comunicación efectiva e influencia en entornos dinámicos.

Referencias Laborales

Ing. Fernando Carrión
Gerente de Proyectos / ICESA S.A
0998346815

Ing. Patricio Cedeño
Gerente Comercial / ICESA S.A
0999423286

Ing. Gonzalo Balladares
Gerente Comercial / Comandato
0991197169