

# LUIS MONTENEGRO BARRERA

Gerente General/ Director Comercial - Operaciones/Crecimiento Rentable y Transformación de Negocios

Ejecutivo con más de 15 años de experiencia liderando unidades de negocio en sectores industrial, manufactura, comercial y automotriz. Especializado en impulsar crecimiento rentable, optimizar estructuras comerciales multicanal y mejorar la eficiencia operativa, con responsabilidad directa sobre resultados financieros (P&L). Experiencia dirigiendo organizaciones de hasta 340 colaboradores y USD 20M de facturación anual, integrando estrategia, ejecución y desarrollo de equipos de alto desempeño para el cumplimiento de objetivos empresariales.

📞 0993493312

✉ lu2montene@gmail.com

 [LinkedIn](#)

📍 Quito, Ecuador

## FORMACIÓN ACADÉMICA

- MBA – Administración de Empresas
- Ingeniería en Mecánica Automotriz
- Ingeniería en Administración de Empresas (egresado).

## IDIOMAS

- Inglés intermedio-avanzado

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### Consultor en Estrategia Comercial y Transformación de Negocios

2018- Actualidad

- **Objetivo:** Impulsar el crecimiento y la rentabilidad de empresas mediante el diseño e implementación de estrategias comerciales operativas y organizacionales, asegurando resultados medibles.
- **Responsabilidades:** Diagnosticar oportunidades de mejora a nivel integral del negocio. Diseñar estrategias comerciales, de crecimiento y estructuración de equipos de ventas. Desarrollar capacidades comerciales y de liderazgo en equipos directivos. Acompañar proceso de selección, inducción y desarrollo organizacional.
- **Logros:** Asesorar a más de 40 empresas de sectores como manufactura, retail, automotriz, servicios y logística. Incrementar venta entre 20% y 25% y mejorar márgenes entre 5% y 10% mediante optimización de procesos, desarrollo de canales y fortalecimiento de portafolio de productos o servicios. Implementar modelos de gestión orientados a resultados, alineando áreas comerciales, operativa y administrativas. Fortalecer capacidades estratégicas en líderes, mejorando ejecución y toma de decisiones.

### FABRIBAT – BATERÍAS ECUADOR

#### Director de Operaciones

2017- 2018

- **Objetivo:** Optimizar la eficiencia operativa mediante la gestión integral de la cadena de suministro, asegurando continuidad operativa, nivel de servicio y control de costos.
- **Responsabilidades:** Gestionar compras nacionales e internacionales y relación con proveedores estratégicos. Controlar inventarios de materia prima y producto en proceso. Supervisar logística, distribución y comercio exterior.
- **Logros:** Reducir tiempos de despacho en cierre de mes de 1 semana a 24–48 horas, mejorando significativamente el nivel de servicio. Gestionar compras superiores a USD 1 millón mensual, optimizando la segmentación y negociación con proveedores. Asegurar abastecimiento de materia prima crítica mediante desarrollo de proveedores locales e internacionales. Estandarizar procesos logísticos e inventarios, fortaleciendo control y trazabilidad bajo normativa ISO 9001:2015. Implementar logística inversa, reduciendo costos de producción y mejorando eficiencia operativa.

### Director General

2015- 2017

- **Objetivo:** Dirigir integralmente la organización para asegurar crecimiento sostenible, rentabilidad y cumplimiento de los objetivos estratégicos del negocio.
- **Responsabilidades:** Liderar áreas clave: comercial, financiera, operaciones, talento humano y manufactura. Definir e implementar estrategias de crecimiento y posicionamiento. Gestionar desempeño organizacional y estructura de talento. Controlar indicadores financieros, comerciales y operativos.
- **Logros:** Incrementar ingresos de USD 16M a USD 19M en 2 años, mediante optimización de pricing, portafolio y canales de venta. Reducir el indicador gasto/ventas de 28% a 26%, mejorando rentabilidad del negocio. Reestructurar organización de 340 colaboradores, alineando estructura, roles y bandas salariales al crecimiento. Implementar modelo de gestión por indicadores y control presupuestario, fortaleciendo toma de decisiones. Mejorar procesos productivos y de reciclaje, incrementando eficiencia operativa.

## Gerente Comercial

2008- 2014

- **Objetivo:** Diseñar e implementar estrategias comerciales multicanal (Distribuidores, mayoristas, canal moderno, Retail, ensambladoras, venta a domicilio, exportaciones) orientadas al crecimiento de ingresos, participación de mercado y rentabilidad.
- **Responsabilidades:** Definir y ejecutar estrategia comercial a nivel nacional. Gestionar fuerza de ventas y cobertura multicanal. Definir presupuestos, analizar mercado, competencia y comportamiento del cliente. Administrar precios, descuentos y rentabilidad.
- **Logro:** Incrementar facturación de USD 8M a USD 16M en 6 años, duplicando el tamaño del negocio. Reducir descuentos en 1.48%, mejorando márgenes de rentabilidad. Reestructurar la fuerza comercial y segmentación de clientes, optimizando cobertura y desempeño. Implementar estrategias diferenciadas por canal (retail, institucional, ensambladoras), impulsando crecimiento sostenido.

## MARESA (MAZDA)

### Asesor Comercial

2004- 2008

- **Responsabilidades:** Generar ventas y gestionar clientes.
- **Logros:** Alcanzar reconocimiento como mejor vendedor (2007).

## KOREACARS / AUTOFENIX (KIA)

### Jefe de Posventa

2002- 2004

- **Responsabilidades:** Gestionar operación de taller y equipo técnico. Resolver casos críticos de clientes

### Asesor Comercial

- **Responsabilidad:** Generar ventas. Alcanzar segunda posición en ventas

## EXPERIENCIA DOCENTE Y ACADÉMICA

---

### UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

2022- Actualidad

#### Docente de Maestría

- **Objetivo:** Formar profesionales en gestión de cadena de suministro y operaciones, integrando enfoque académico con experiencia empresarial. Impartir asignaturas de Supply Chain Management y autopartes. Transferir conocimiento aplicado del sector industrial.

#### Docente Tiempo Completo – Facultad de Ingeniería Automotriz

2020- Actualidad

- **Objetivo:** Desarrollar competencias técnicas y de gestión en estudiantes de ingeniería, alineando formación académica con necesidades del mercado. Impartir materias de ingeniería de proyectos, administración por calidad total y gerencia de servicios. Fortalecer habilidades analíticas y estratégicas en estudiantes.

## COMPETENCIAS

---

### Estrategia y crecimiento

- Estrategia comercial y multicanal
- Crecimiento de ingresos y rentabilidad
- Pricing y desarrollo de portafolio
- Gestionar P&L y rentabilidad

### Operaciones y eficiencia

- Gestión de operaciones y supply chain
- Optimización de costos
- Gestión de inventarios y logística

### Liderazgo

- Dirección de equipos multidisciplinarios
- Transformación organizacional
- Desarrollo de talento y cultura

## HERRAMIENTAS

---

- Excel avanzado (análisis de datos, tablas dinámicas)
- ERP: Contífico, SMAU, Neural, Baan
- CRM: Zoho, Hubspot, Bitrix, Clientify
- Herramientas: Bizagi, plataformas LMS (Moodle, Canvas)
- Marketing digital y gestión de embudos comerciales
- Cobus (Info Aduana, datos de importaciones)