

CURRÍCULUM VITAE

FERNANDO LÓPEZ VILLAFUERTE

Jr. Tampumachay 145 Dpt. 202, Surco

Telef.: (511) 653 - 6916 / 99555- 9680

E-mail: fdolv@hotmail.com / fdolv@tutopia.com

RESUMEN

Ingeniero Industrial titulado, bilingüe, español-inglés, especialista en manejo estratégico de Unidades de Negocio; con más de 8 años de experiencia como Gerente en compañías multinacionales. Habilidad multifuncional en la gestión comercial y administrativa. Orientado a la gestión por resultados y al desarrollo de estrategias y nuevos mercados. Líder de equipos multidisciplinarios. Capacidad analítica y habilidad para promover y gerenciar el cambio. Contactos de primer nivel en el país y el extranjero.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

GRUPO ELEKTRA, Perú-México-Guatemala-Honduras (US 1.800 MM,+1,500 empleados) **2007 a la fecha**
Cadena de tiendas especializadas de comercio y de servicios financieros enfocada al mercado masivo, líder en Latinoamérica. Opera aproximadamente 1,800 puntos de venta en México y América Latina.

Gerente de Línea

Responsable de conducir la gestión integral de la línea asignada. Desarrollo, Planifico y superviso las características apropiadas de los productos de mayor demanda potencial, la decisión de compra de los mismos, local y/o del exterior, la negociación con proveedores, así como el diseño e implementación de estrategias comerciales. Interactúo con el personal de tienda en aspectos relacionados al merchandising y stocks de mercadería y las preferencias del público consumidor.

ZILICOM INVESTMENTS, Perú-Chile-Ecuador (US 83,0 MM, 450 empleados) **2006 a 2007**

Empresa multinacional de negocios dedicados a la comercialización y distribución de productos de tecnología, comercio electrónico y consumo masivo.

Gerente de Unidad

Responsable de la nueva empresa UM PERU SAC. Desarrollo y ejecución del lanzamiento comercial y operativo. Negociación y apertura de los canales de venta y tiendas propias. Capacitación y supervisión del equipo de ventas. Reporto al Gerente País.

GRUPO ALTAS CUMBRES, Chile - Perú (US 1.200 MM, +2.000 empleados) **2004 a 2006**

Holding de negocios dedicados a las finanzas, malls y tiendas de retail de la construcción.

Gerente "CASAFACIL"

Responsable de la Ejecución e Implementación del proyecto comercial de la primera cadena de tiendas de venta por retail de materiales de obra y acabado del hogar, dirigida al sector autoconstrucción. Definí y negocié con los proveedores los SKU y el mix de productos a vender. Capacité y dirigí el equipo de ventas y establecí la estratégica comercial y administrativa de la organización. Reporto al Gerente País.

CONSULTORIA EMPRESARIAL, Colombia – Perú **2000 a 2004**

Director- Gerente

Diseño, desarrollo y ejecución de Proyectos que generen Ganancia de Participación de Mercado y/o Reducción de Costos con Incremento del Nivel de Servicio. Líder de Equipos de Trabajo con las Gerencias de Ventas y Marketing. Implementación y puesta en marcha de Negocios y mercadeo. Desarrollo de soluciones para optimizar la gestión estratégico-comercial del negocio. **Cientes:** BP Solar, Clínica Montesur, Agroindustria Cachipampa, Boss Data, Planitech, y Centro Integrado de Cirugía, entre otras.

CIA. FOSFORERA COLOMBIANA S.A., Colombia (US 15 MM, 140 empleados) **1998 a 2000**

Empresa del GRUPO FIERRO de España, líder en el mundo en la fabricación y comercialización de fósforos de papel y madera. Tiene adicionalmente negocios diversos como licores, tabaco, construcción, bancos, etc.

Gerente de Unidad de Negocios

Responsable de la dirección comercial y administrativa de la organización, con marcas como: "3 Estrellas", "Rey" y "Fogata", líderes del mercado nacional. Supervisión del plan de marketing. En 1999 se superó en un 12% los niveles de venta tanto en volumen como de ingresos, generando utilidades de US\$ 2.8 millones en c/u de los años de mi gestión. Realicé un proceso de reingeniería, obteniendo una reducción de costos del 12 %. Implementé nuevos informes comerciales mensuales y anuales a la gerencia.

PISOPAK PERU SAC., Sudamérica (US 18 MM, +180 empleados) **1994 a 1998**
Empresa multinacional (Grupo Ace Home Center, RadioShack), líder del mercado, dedicada a la fabricación y comercialización de productos de acabado de la construcción nacionales e importados, como Pisos de Vinilo, Fórmica, Cueros Sintéticos, Tableros melamínicos y Post-formados, Aglomerados, Tripley y Herrajes. Exporta a Chile, Colombia, Bolivia, Ecuador, Venezuela, Costa Rica, Guatemala, Estados Unidos y Puerto Rico.

Gerente - Sucursal Colombia 1996 a 1998

Fui ascendido a esta posición, luego de haber realizado un exitoso desempeño en el ámbito nacional. Líder del proceso de introducción y posicionamiento de nuestras marcas en el mercado Colombiano. Desarrollo el Planeamiento Estratégico Comercial. Conducción y entrenamiento del equipo de ventas. Con el "Piso de Vinilo" obtengo un nivel de participación en el mercado del 18% en menos de 15 meses. Desarrollo de los canales de distribución en el ámbito nacional, incluyendo un sistema integrado de control de inventarios y órdenes de compra que redujo costos en un 10 %, y tiempos de entrega de operaciones de importación de 45 a 30 días. A finales del año 1997 se ingresa la línea de "Fórmica" con una campaña focalizada a medianos distribuidores. Para 1998 las ventas apuntaban a ingresos adicionales de US 0.3 a 0.4 MM por esta línea.

Gerente Comercial - Perú 1994 a 1996

Relancé la línea de "Cueros Sintéticos". Reporto al G.G. Desarrollo nuevos canales de venta en el ámbito nacional y extranjero. Elaboro, ejecuto y controlo el Plan de Ventas Anual y campañas y promociones. Se obtiene un crecimiento en ventas en un 45%, año 1994 y 1995. Manejo de los canales de venta y distribución. Desarrollo y lanzamiento de nuevos productos. Inicio el programa de apertura de tiendas propias exclusivas para ésta línea.

AQUALINE HIDRAULICOS S.A. (US 0.055 MM, 15 empleados) **1992 a 1994**

Empresa dedicada a la venta y comercialización de equipos de bombeo industrial y residencial de agua y residuos; así como de proyectos de ampliación y remodelación de construcción civil. Se obtiene la representación de los equipos marca "Hidrostral".

Gerente de Ventas

Responsable del Desarrollo, Ejecución e Implementación del Plan Comercial que generen: ingresos marginales, ganancia de participación de mercado, con incremento del nivel de servicio total al cliente, que nos den su fidelidad. Supervisión de la fuerza de venta.

CIA. PERUANA DE ENVASES S.A. (US 18 MM, +200 empleados) **1991 a 1992**

Empresa líder del mercado dedicada a la fabricación y comercialización de tubos colapsibles de aluminio, envases plásticos inyectados y soplados, estampado de aluminio, para la industria farmacéutica y de alimentos.

Jefe de Control de Calidad y Artes Gráficas

Reestructuración de los programas de Control de Calidad y Calidad Total. Introducción de sistema de Servicio de Post-venta para minimizar rechazos u observaciones del producto. Se reduce fallas de producción de 8% a 3%.

INTERQUIMICA S.A. Grupo AMANCO (US 25 MM, +350 empleados) **1987 a 1991**

Empresa dedicada a la fabricación de tubos, accesorios y perfiles de P.V.C. así como productos industriales inyectados, laminados y termoformado de diversos materiales plásticos.

- **Jefe Div. Control de Calidad y Laboratorio / Director Proyecto ISO-9000**

- **Jefe de Producción y Planta**

ESTUDIOS ACADÉMICOS

PDD, Programa de Desarrollo Directivo, Alta Gerencia, *INALDE*, Bogotá - **Colombia**, 1998.

Especialización en Finanzas, *Universidad Ntra. Sra. del Rosario*. Bogotá - **Colombia**, 1996.

Post-Grado en Marketing, *Pontificia Universidad Católica*. Lima - **Perú**, 1991 - 1992. Cuarto Superior.

Título de Ingeniero Industrial, *Universidad de Lima*. Lima - **Perú**, 1981 - 1987. Tercio Superior.

Colegio Inmaculado Corazón/ Santa María. Lima-Perú, 1969-1980. Hermanos Marianistas. Educación Bilingüe.

CURSOS DE ESPECIALIZACIÓN

"Planeamiento y Marketing Estratégico", Universidad de Lima, Lima, Perú / "Estrategias de Canales de Distribución", Universidad de Lima, Lima, Perú / "Programación y Logística de la Producción", E.S.A.N., Lima, Perú / "Administración y Organización", E.S.A.N., Lima, Perú.

DATOS PERSONALES

Peruano, casado con dos hijos. Inglés fluido. Conocimiento avanzado de informática. Miembro activo del "Club de Regatas Lima". Hobbies: lectura, viajes, tenis, frontón. Ejerczo la docencia universitaria.