

Bernardo Fernández Labastida

EDUCACIÓN

Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa IPADE Ciudad de México
AD2 Programa de Alta Dirección 2014

Maestría en Administración de Negocios, junio de 2000
Premios: Ministerio Nacional de Educación Pública Estudios basados en criterios de excelencia académica.
Elegido Presidente de la clase 2000

Darden Graduate School of Business Administration Charlottesville, VA

Universidad de Virginia

Programa de Intercambio, otoño de 1999. Seleccionado como estudiante de intercambio basadas en la parte superior 5% GPA en clase y Capacidad lingüística. Consulta Club, Asociación de Estudiantes Latinoamericanos.

Universidad Panamericana

Guadalajara, México

B. S. Ingeniería Mecánica, diciembre de 1996
Premios: Ministerio Nacional de Educación Pública Estudios basados en la excelencia académica .
Decanos lista todos los semestres.

Universidad de Texas en Arlington

Dallas, TX

Programa de Intercambio 1995-1996. Seleccionado como estudiante de intercambio basadas en la parte superior 1% GPA en clase y Capacidad lingüística.

EXPERIENCIA

2000-2003 **Booz Allen & Hamilton**

México y América del Sur Operación

Asociar

Redefinición de la estrategia de ventas y distribución para un importante fabricante de bienes de consumo México

Ciudad de México

- Identificar las oportunidades de crecimiento en las ventas para el autoservicio y mercados tradicionales
- Definir el canal de distribución y ventas estrategia.
- Evaluar el mercado tradicional en el norte de México y recomendación para aumentar la penetración.
- Determina el servicio tradicional y tendencia del mercado en México y el impacto en la empresa.
- Analizado el merchandising las inversiones y definir un nuevo programa de mercadeo.

Definir la estrategia de ventas y distribución de material de construcción empresa en Venezuela, los ingresos anuales de 25 millones de dólares y 400 millones en total grupo.

Caracas, Venezuela

- Identificar las oportunidades de crecimiento en las ventas y ha redefinido el canal de distribución y ventas estrategia
- Determinar la imagen de marca y cuota de mercado en cada segmento y región.
- Analiza la capacidad de la fuerza de ventas requisitos y reorganizó la estructura del departamento de ventas de acuerdo a la optimización base de clientes y nueva estrategia de canal.
- Llevado a la aplicación de las nuevas ventas y distribución estrategia definida durante la primera fase del proyecto; la selección de nuevos distribuidores, definición de la automatización de fuerza de ventas herramienta, incluyendo la evaluación de los cuatro programas y define la funcionalidad de centro de llamadas.

Proyecto de Integración posterior fusión de uno de los principales consumidores de bienes grupo Latino América, ingresos anuales de 3 mil millones de dólares

- Identificar y estimar el valor de las sinergias de los departamentos de la empresa valorada en 19 MM USD.
- Documentar las ventas mensuales y de planificación de las empresas y elaboró un plan para integrar a ellos, como las mejores prácticas y consecuencias en la organización.

Evaluación estratégica de una oportunidad de adquisición de material de construcción fabricante en México.

Saltillo, México

- Realizó entrevistas a los distribuidores de la red nacional a fin de obtener una perspectiva de los aspectos operacionales de la adquisición.
- Analiza la posición de marca en todo el país y las consecuencias de la adquisición.
- Perfil de la estrategia de distribución y fabricación de la adquisición.

Evalúa los beneficios financieros de un proyecto de e-comercio para un fabricante de vehículos líder en México

Ciudad de México

- Desarrollar un caso de negocio para evaluar la implementación de una base de datos en Internet pedidos de los clientes y sistema de previsión.
- Llevado a la identificación y cuantificación de los beneficios previstos y fuentes.
- Evaluar la organización implicación de la implantación y se define un plan de implementación de alto nivel.

Gobierno electrónico Proyecto para el Estado de Puebla

Puebla, México

- Involucrado en el desarrollo de un gobierno electrónico visión y plan de acción.
- Responsable de definir el Estado Brecha Digital y la elaboración de una estrategia para el cierre.
- Ha desarrollado un modelo para estimar la Internet y la penetración de computadores en el estado y definir iniciativas concretas para cerrar la brecha digital.

- El encargado de fijar las bases para posibles socios y proveedores para aplicar las iniciativas definidas.
- Presentó una serie de recomendaciones para la aplicación al Gobernador del Estado

Definición de la cartera de negocios estrategia de la empresa de medios más grande de Panamá.

Panamá, Panamá

- Valoran las principales unidades de negocio: televisión abierta, Radio, Televisión por Cable y definidos según su posición en el mercado.
- El teléfono local y de larga distancia mercados e identificar las oportunidades de entrada para el cable unidad de negocio.
- Elaboró un estudio de la información y sitios de entretenimiento en Panamá y definir un alto nivel estrategia en Internet.

NEMAK S. A DE C. V filial del Grupo Alfa

Monterrey, México

1999

Fabricante líder a nivel mundial de bloques de aluminio y de las culatas, ingresos anuales de US\$650 MM
Planificación de la Estrategia Interna

- Desarrolló un estudio estratégico de culatas de aluminio y bloques para el mercado norteamericano.
- Previsión de aluminio penetración y crecimiento de la industria automotriz.
- Analizar la industria de la automoción los drivers y el impacto en Nemak.
- Calendarios escritos y los volúmenes de los motores que se construyó para los tres grandes para los próximos cinco años.
- Presentó una serie de recomendaciones para la aplicación de la gerencia senior.

1996-1998 **CHICAGO RAWHIDE Filial de SKF Inc.**

Guadalajara, México

Líder mundial en la producción de piezas para automóviles, especialmente los sellos de aceite.
Asistente para la exportación

- Supervisó de equipo original y las piezas de repuesto las ventas en Estados Unidos y América del Sur.
- Sirvió como ejecutivo de cuentas de General Electric, freno Internacional, el tren de potencia.
- Hizo un análisis de costos y presupuesto las negociaciones.
- Coordinó la logística del comercio internacional.
- Dirigió la ejecución de QS-9000 y realizar instrucciones.
- Actuó como enlace entre Arthur Anderson y GERENTE GENERAL, impuestos a la importación (proyecto beneficio PUEDEN REALIZAR ONLINE), lo que se traduce en 15% de ahorro.
- Informó que el Director de la empresa.

PERSONAL

Idiomas: Ingles y Español. Idioma italiano

Diplomado en Historia del Arte, Universidad de Florencia, 1998

Diplomado en exportación, COPARMEX, la Asociación de Empresas Mexicanas 1997-1998

Participante en la Conferencia de Líderes Ford, Detroit, EE.UU. 1999 Noviembre

Participante del equipo de consultores programa de capacitación, Sao Paulo, Brasil Agosto de 2002