

Humberto Bernal Hernández

Habilidades y Áreas de Trabajo:

- Experiencia a nivel experto en áreas comercial y mercadotecnia
- Negociaciones con clientes - proveedores
- Diseño y administración de planes comerciales y sistemas de trabajo
- Dominio de canales de distribución para productos de consumo masivo y materiales para la construcción
- Diseño e implementación de estrategias de precios y costos
- Experiencia en inteligencia de mercado
- Campañas promocionales y publicitarias
- Lanzamiento de productos y aperturas de puntos de venta

Experiencia Laboral

Octubre 2015 – A la Fecha GOBIERNO DE GUADALAJARA

Director Marca Ciudad (Guadalajara Guadalajara)

- Etapa de Lanzamiento de la Marca y Posicionamiento inicial a nivel local

Director Fomento Al Empleo, Emprendurismo y Competitividad

- Etapa de Lanzamiento de la Marca y Posicionamiento inicial a nivel local

Julio 2014 – Septiembre 2015 CONSULTOR INDEPENDIENTE

Consultor Comercial, de Mercadotecnia y Administrativo

- Estudios de mercado para diversas empresas o proyectos
- Asesoría comercial y administrativa para proyecto de arte urbano

Abr. 2006 – Junio 2014 CEMEX MEXICO

Representante Comercial de Zona

Con base en Guadalajara

- Reconocimiento a nivel nacional como el mejor representante comercial del año 2011
- Mercado con crecimiento en ventas mayor al promedio de la Dirección durante años consecutivos (2010, 2011, 2012 y 2013)
- Valor del mercado atendido: Ventas: \$17'000,000 mensuales y cartera vencida menor al 1%. Cartera de clientes: 32
- Líder regional de proyectos: desarrollo de clientes por rangos, coordinador del consejo de colaboración, profesionalización de clientes

Representante Comercial de Mercado

- Mejores resultados con promociones de mkt en el año 2009 a nivel regional
- Mercado con mayor cantidad de clientes desarrollados a nivel nacional
- Valor del mercado atendido: Ventas: \$5'000,000 mensuales, sin cartera vencida. Cartera de clientes: 38

Responsable de Mercadotecnia Michoacán, Jalisco, Colima y Nayarit

Con base en Guadalajara

- Desarrollo, implementación y seguimiento de actividades de mkt con el fin de incentivar mercados y fortalecer relaciones comerciales:
 - Promociones último consumidor mediante mecánicas innovadoras. Logros: Redenciones cercanas al 30%, posicionamiento de marca, ventas incrementales. Liderazgo y coordinación con otras áreas: comercial, logística, plantas, proveedores (agencias)
 - Programa para desarrollo de clientes (reventas). Logros: Incremento en ventas y captura de nuevos clientes
 - Patrocinios Liga MX: Monarcas y Chivas
 - Organización eventos: Cemex 100 Años, Día del albañil y Día del niño

Gerente Comercial Jr. Cedis Valle de México**Con base en Coacalco, Edo. De México**

- Responsable de grupos de ventas del canal detalle en la Ciudad de México – 4 jefaturas, 41 rutas / vendedores -. Logros: Primer cedis en cumplimiento de objetivos: clientes nuevos (800), sembrado de refrigeradores (400), cobertura de clientes de nuevo producto (50%), mejor desempeño de promotoría a bordo de ruta para yogurt (18% incremento en ventas)

Jefe Desarrollo Comercial Regional Canal Detallista (Trade Mkt.)**Con base en distintas plazas: Guadalajara, Hermosillo, Tijuana y Veracruz**

- Estrategias de ventas / promoción. Logros: *Región con mejor desempeño con promociones cruzadas en yoghurt y reconocimiento como mejor implementación-ejecución de materiales pop*
- Desarrollo de esquemas de distribución rentables para la operación comercial (segmentación de mercado o clientes). Logro: *Incursión a los segmentos de conveniencia, escuelas, maquiladoras mediante rutas especializadas*
- Desarrollo de clientes. Logro: *Proyecto Innovador dirigido a “clientes con vitrina”: Participación de mas de 1,000 clientes y el desarrollo del 70% de los mismos. Programa de lealtad para el segmento “medio mayoreo”*
- Promotor del cambio en área comercial: Sistema de trabajo como instrumento de mejora en la operación y soporte de nuevas estrategias comerciales
- Lanzamiento de nuevos productos para el canal detalle. Logro: *Mejores desempeños en la fase de introducción de varios productos (Pizzas, Yoghurt para beber pro-digestión, paqueterías de salchicha y jamón, línea de bebidas de soya, café frío)*
- Concursos para el área comercial. Logros: *2 veces campeón nacional del concurso anual, siendo la región con mayor porcentaje de ganadores del área comercial (35%). Concursos para lanzamiento de nuevos productos con resultados de coberturas de clientes superiores a las pronosticadas*
- Apertura de CEDIS (La Paz, BCS y Magdalena, Son.)
- Generación de demanda en punto de venta mediante equipos de animación

Ago 1997 – Marzo 1998 VALVULAS URREA Guadalajara, Jalisco

Coordinador de Marca

- Lanzamiento de una nueva línea o marca al mercado
- Responsable del diseño de imagen de la marca, catálogo de productos, empaques, estrategia de precios y exhibición de los productos
- Plan comercial a los 10 principales clientes de la compañía en el país

Sep 1993 – Julio 1997 ESTRATEGICA EN MKT Guadalajara, Jalisco

Gerente de Proyectos / Estudios de Mercado y de Opinión Pública

- Diseño, desarrollo y administración de estudios de mercado y opinión pública (cuantitativos y cualitativos) para: Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma, Guadalajara World Trade Center, Híbridos Pioneer y Cargill, Periódico El Informador, Dulces Montes, Gobiernos Municipales y Partido Acción Nacional

Otros**Aprendizajes:**

- Líder - Instructor de cursos para el área de ventas de Sigma Alimentos 2005
- Curso de Negociación Sigma Alimentos 2004

Educación

- Diplomado en Administración de Proyectos (PMI)_ITESO 2014
- Diplomado en Habilidades Comerciales_Universidad Regiomontana 2012
- Diplomado en Ventas_ICAMI 1996
- 1989 – 1993 Lic. Administración Área Mercadotecnia ITESO
- 1986 – 1989 Bachillerato en la U. de G.

Idiomas y Manejo de Software

- Inglés 50%
- Manejo de Windows, Office, Internet, SAP