



Galo Aguirre

Profesional en Gestión Comercial

Ejecutivo senior en ventas, marketing, trade marketing y operaciones con más de 24 años de experiencia en empresas nacionales y multinacionales del sector de consumo masivo. Experto en la gestión estratégica de canales comerciales, expansión de mercados, optimización de cadenas logísticas y desarrollo de equipos de alto rendimiento. Reconocido por generar resultados consistentes mediante la implementación de planes orientados al crecimiento, rentabilidad y sostenibilidad del negocio. Fuerte capacidad analítica, liderazgo inspirador y enfoque en el cumplimiento de objetivos medibles.



Contacto



0986-003-006



galo.aguirre@yahoo.com



Quito - Ecuador



www.linkedin.com/in/galo-aguirre-fuentes



Formación



Magíster en Dirección Comercial
Universidad de Barcelona (OBS), 2020



Magíster en Business Administration (EMBA)
IDE Business School, 2008



Ingeniero Comercial – ESPE, 2005



Habilidades Técnicas

Estrategia comercial y expansión internacional



Gestión integral de ventas y marketing



Planeación comercial y logística



Trade marketing multicanal



Desarrollo de mercados



Negociación y manejo de grandes cuentas



Rentabilidad y control presupuestario



Experiencia Laboral

VITA ALIMENTOS (PASTEURIZADORA QUITO.S.A) (2019-2025)

Gerente de Negocio AASS, Food Service, Industriales y Exportaciones

- Lideré la estrategia de expansión internacional, logrando abrir mercados en Perú y EE. UU. con una facturación combinada de más de 500,000 litros en menos de 6 meses.
- Superé metas de facturación y rentabilidad anual durante 6 años consecutivos, elevando la rentabilidad del negocio hasta en 10% en los años 2020, 2021 y 2023.
- Implementé programas de fidelización y trade marketing, lo que me permitió incluir 10% de nuevas referencias en los clientes del canal autoservicios

VITA ALIMENTOS (PASTEURIZADORA QUITO.S.A) (MAR 2018-DIC 2018)

Marketing manager

- Fortalecí el posicionamiento de la marca Vita y sus submarcas, manteniéndola como la número 1 en la categoría Lácteos (Kantar World Panel).
- Implementé acciones de recordación de marca e iniciativas de expansión en mercados de baja participación.

VITA ALIMENTOS (PASTEURIZADORA QUITO.S.A) (ABR 2014-FEB 2018)

Gerente de Logística y Distribución

- Reduje el costo logístico promedio en un 2% anual mediante consolidación de cargas y alianzas estratégicas con clientes y proveedores.
- En el año 2017 Incrementé en 10% las ventas de leche en funda UHT a nivel nacional (excepto Quito).
- Optimicé la planificación de producción en dos plantas y mejoré la distribución nacional.

VITA ALIMENTOS (PASTEURIZADORA QUITO.S.A) (MAR 2012-MAR 2014)

Gerente de Mercadeo

- Consolidé la presencia de marca Vita en la Región Sierra mediante campañas ATL y BTL orientadas a consumidores de leche que tenían poco conocimiento de la marca y en donde las marcas locales eran las de mayor venta.
- Desarrollé estrategias que fortalecieron la recordación y preferencia de marca en el punto de compra, impactando positivamente en la distribución nacional y la facturación en dólares que pasó de USD \$ 548 Mill al cierre de 2011 a USD \$66.4 Mill al cierre del 2013 que representó un aumento en ventas del 21.16%

GRAPHIC SOURCE - NSUMOS INDUSTRIA GRAFICA (MAY 2011 SEPT 2011)

Gerente de Ventas de Insumos

- Desarrollo e implementación de estrategias comerciales por línea de negocio.
- Ejecución de planes para aumentar la penetración de mercado y mejorar el abastecimiento.
- Control de inventarios y márgenes de rentabilidad.
- Reestructuración de rutas de ventas para la optimización de recursos.



Competencias

Liderazgo de equipos de alto desempeño



Resolución de Conflictos



Trabajo en Equipo



Orientación a resultados



Adaptabilidad



Grandes Negociaciones



Conocimientos Adicionales

Mini Master en Dirección de Ventas y Planeación Comercial – TBL, 2021

Certificación en Supply Chain – CEEQ, 2016

Diplomado en Planeación Estratégica – TEC, 2010

Desarrollo de Competencias Gerenciales – IDE, 2006

Train the Trainers, PMI Manager I & II – PMI 2004



Idiomas

Español

Inglés

Nativo

Avanzado

CALL & BUY – VENTAS POR CATALOGO

(JUL 2010-DIC 2010)

Gerente de Ventas

- Lideré la apertura de nuevos puntos comerciales.
- Aumenté volumen de ventas y rentabilidad a través de estrategias de inversión y rotación de inventarios en proceso de obsolescencia

ICONTEC – INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS Y CERTIFICACIONES

(MAR 2010-JUL 2010)

Gerente General

- Implementé estrategias comerciales que aumentaron la penetración de mercado.
- Aseguré altos estándares de calidad en servicios de certificación y capacitación a través de análisis de satisfacción de servicio post-venta

ITABSA – PHILIP MORRIS INTL.

(FEB 2006- OCT 2009)

Gerente de Ventas – Cuentas Clave, Licores y Fósforos

- Logré un incremento sostenido de ventas en la línea de fósforos (2% anual) pese a un mercado decreciente.
- Diseñé programas de fidelización e incentivos que fortalecieron la relación con mayoristas y distribuidores.
- Impulsé un crecimiento del 21% en la categoría de whiskeys en 3 años.
- Contrarresté la caída del mercado de cigarrillos (-32%) con un incremento del 2% en autoservicios.

ITABSA – PHILIP MORRIS INTL.

(AGT 2005- ENE 2006)

Jefe Nacional de Material Permanente de Punto de Venta

- Diseñé e implementé estrategias de Trade Marketing a nivel nacional enfocadas en la optimización de inversiones en material permanente en punto de venta (POP). Administré el presupuesto asignado, asegurando un uso eficiente del mismo y maximizando el impacto de marca frente a restricciones publicitarias en la categoría tabaco.
- Logro clave:
- Lideré la implementación de 2.000 kits de merchandising en seis meses, elevando la visibilidad de productos y mejorando la penetración de marca del 40% al 60% en la base de clientes directos.

PROESA – PHILIP MORRIS INTL.

(AGT 2004- JUL 2005)

Jefe de Eventos Especiales y Promociones (Región Norte)

- Encabecé el desarrollo e implementación de campañas promocionales dirigidas al consumidor, alineadas con los objetivos de posicionamiento de marca y fidelización. Gestioné eficientemente presupuestos promocionales, garantizando retorno sobre inversión (ROI) en todas las iniciativas.
- Logros destacados:
- Organización de eventos de alto impacto para marcas clave (Marlboro, Lark, Lider, entre otras), logrando amplificación de marca en espacios de consumo
- Diseñé e implementé el primer sistema de CRM en Proesa, orientado a estrategias 1-to-1 para mejorar la relación con el consumidor.

PROESA – PHILIP MORRIS INTL.

(DIC 2001- JUL 2004)

Supervisor de Promociones y Merchandising (Región Norte)

- Gestioné la ejecución operativa y estratégica de planes de merchandising en múltiples provincias, asegurando coherencia en la comunicación visual de marca y cobertura efectiva de puntos de venta clave.
- Logros Destacados:
- Desarrollo e implementación del primer sistema de gestión de merchandising de Proesa, permitiendo visibilidad integral de inventario, asignación de recursos y necesidades del canal.