

Áreas de especialización

- Dirección
- Comercial
- Marketing
- Retail
- Innovación
- Bebidas

Formación académica y certificaciones

- Maestría en Comercialización - Universidad Panamericana
- Inteligencia Artificial Aplicada a la Estrategia Empresarial – Universidad de Navarra (2025)
- Especialidad en Innovación aplicada a las empresas - Tec de Monterrey (2020)
- Sommelier - Patagónica Escuela Gastronómica (2017)
- Bullet Proof Manager - Crestcom (2017)
- Especialidad en Gobierno Corporativo - IMMPC (2016)
- Estrategias de Diseño de la Experiencia en Tienda - Tecnológico de Monterrey (2013)
- Decisiones Estratégicas en el Retail - Tecnológico de Monterrey (2013)
- Especialidad en Planeación Estratégica - Universidad Panamericana (2012)
- Especialidad en Retail Management - Babson College (2012)
- Dirección de Empresas - IPADE (2009)
- Desarrollo de Negocios - Tecnológico de Monterrey (1998)
- Evaluación de Proyectos de Inversión - Universidad Panamericana (1997)
- Management Systems for XXI Century - San Diego State University (1995)
- Licenciado en Administración y Mercadotecnia - Universidad Panamericana (1993)

Desarrollo profesional

IGNITE COMMERCIAL STRATEGY | (2025) – (actual)
Director General

- Líder en servicios de consultoría comercial, estrategia de negocios y coaching para diferentes industrias y mercados.

Aprovecho los conocimientos adquiridos en temas como retail, innovación, dirección, comercialización, marketing, inteligencia artificial, etc., para apoyar a las empresas a lograr la rentabilidad deseada con un crecimiento sostenido por medio de la evolución e implementación de estrategias comerciales.

AUTOSERVICIO LA PLAYA (2003) – (2025)

Director General

La cadena de tiendas de vinos y licores más grande del Occidente, con 400 empleados, 35 puntos de venta tipo autoservicio, e-commerce, delivery y una importadora de vinos:

- Responsable de la estrategia y operación global
- Anteriormente me desempeñé durante 5 años como **Director Comercial**, a cargo de la estrategia y operación comercial, Ventas, Marketing, Innovación, Compras, Logística, Crédito e Informática,
- Inicé como **Director de Marketing** y fui promovido a Director Comercial,
- Estrategia global, comercial, financiera, crecimiento, planeación estratégica, etc

He duplicado los ingresos en promedio cada 5 años. Me tocó sacar a la empresa de números rojos, crecerla, institucionalizarla e introducirla al mundo digital

INTRO MARKETING (2000) – (2003)

Director de Estrategia

Asesoría en la creación, implementación y desarrollo de la estrategia comercial, reingeniería y proyectos de mercadotecnia, branding y comunicación para empresas y marcas de diferentes giros:

- Productos de consumo
- Restaurantes
- Industria
- Alimentos
- Industria de la construcción
- Comunicación
- Textil

En todos los casos se generó un incremento en ventas, participación de mercado y rentabilidad van desde el 15% hasta más del 100%

MONSANTO (1996) – (2000)

Brand Lead - Gerente de Marca

La compañía agrícola más grande del mundo, con presencia en más de 70 países:

- Diseñaba e implementaba las estrategias comerciales y de mercadotecnia para un portafolio de más de 20 productos
- Generaba demanda, analizaba info de mercado y competencia, proyectos especiales, lanzamientos de 2 o 3 productos anuales y sinergias con otras unidades de negocio del corporativo,
- Creaba e implementaba campañas de comunicación

Desarrollé un proyecto de transición de marca y su nuevo posicionamiento, proyecto piloto a nivel mundial llevado a cabo con éxito, incrementando participación y ventas.

PIONEER HI-BRED INTERNATIONAL (1994) – (1996)

Jefe de Mercadotecnia

Subsidiaria de Dupont, una de las 2 empresas agrícolas con mayores ventas en México, AL y USA.

- Implementaba estrategias de mercadeo para más de 15 productos, realizaba estudios y análisis de información de mercado para la toma de decisiones,
- Desarrollé el sistema de inteligencia de la competencia,
- Coordinaba los lanzamientos de nuevos productos,
- Durante mi labor, la empresa se mantuvo como número uno en ventas y desarrolló su posicionamiento. Convertí la comunicación en el factor más importante no solo para la empresa sino para el giro agrícola y una fuente de lealtad en los clientes.

Actividades extracurriculares

- Esporádicamente doy clases/conferencias en Licenciatura y Maestría de Empresariales en la Universidad Panamericana Guadalajara
- Tesorero de mi generación de IPADE

Experiencia en Consejos de Administración

Si, Fui parte del Consejo Consultivo de Cerveza Minerva por poco más de un año

