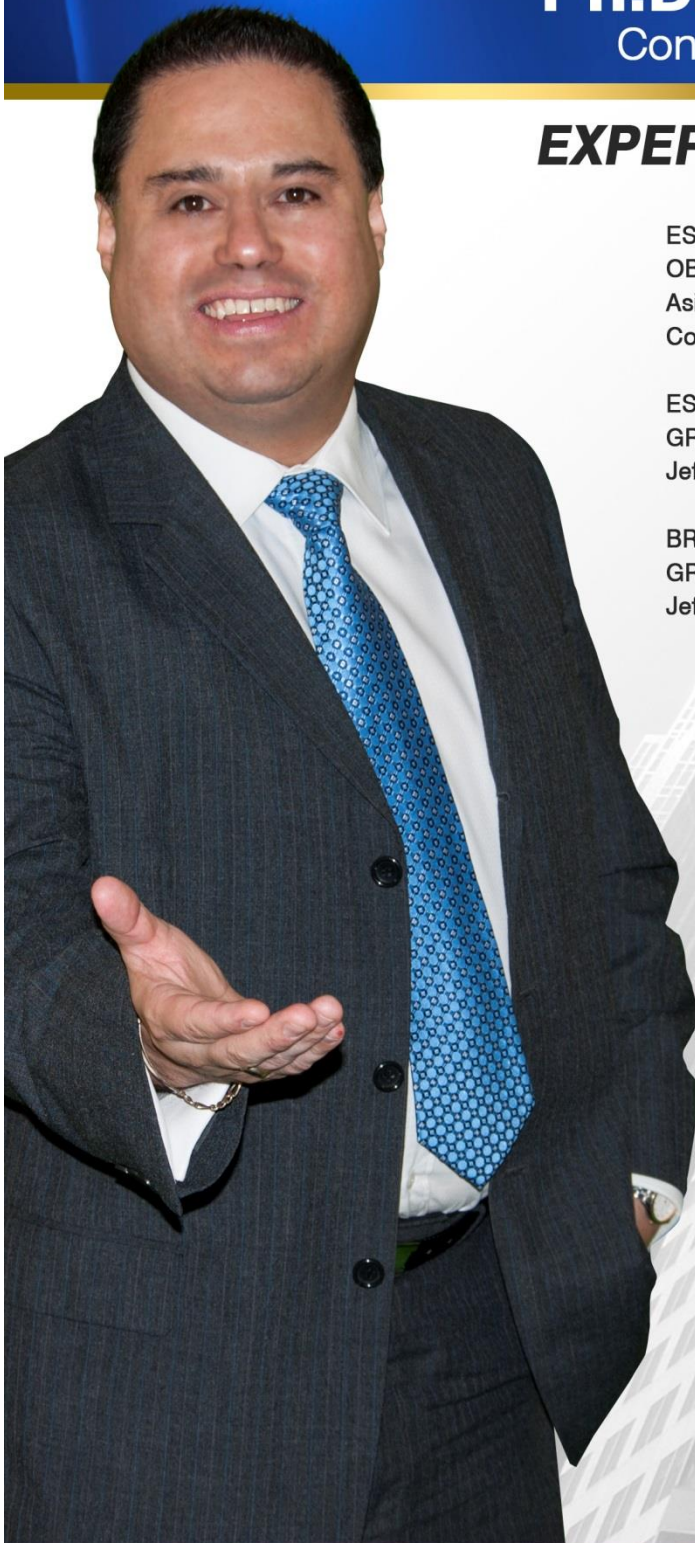


Ph.D. Wilfrido Gonzalez

Consultor y Coach profesional



EXPERIENCIA INTERNACIONAL

ESPAÑA 2006 a 2008.
OBSERVATORIO ECONÓMICO DE ANDALUCÍA.
Asistente académico del Departamento de Marketing y Consumo de la Universidad de Granada

ESTADOS UNIDOS 2003.
GRUPO INNOVADOR INTERNACIONAL.
Jefe Internacional de Proyectos. División Trade Marketing

BRASIL 2002.
GRUPO INNOVADOR INTERNACIONAL.
Jefe Internacional de Proyectos. Distribución horizontal

PERFIL ACADEMICO

DOCTORADO. Técnicas Avanzadas en Planificación y Gestión Comercial (Marketing y Consumo).
Universidad de Granada. España 2006 - 2009

MAESTRIA. International Master in Business Administration. (MBA). Escuela de Alta Dirección y Administración (EADA).
Barcelona, Cataluña. España. 2004 - 2005

Diplomado en Dirección de Marketing.
ITESM. Estado de México. 2003

Diplomado en Respuesta Eficiente al Consumidor (ECR)
ITESM. Estado de México. 2002

Diplomado en Calidad y Productividad.
ITC. Instituto Tecnológico de Celaya. 1999

Licenciatura en Dirección y Administración de Empresas Especialidad en Marketing.
ITC. Instituto Tecnológico de Celaya. 1996 - 2001

www.wilfridoGonzalez.com

E-MAIL: formacion@wilfridogonzalez.com



PERFIL ACADÉMICO Y PROFESIONAL

Nivel de Estudios.

Titulación

Ph.D. in Business Administration 2006-2009	DOCTORADO. Técnicas Avanzadas en Planificación y Gestión Comercial (Marketing y Consumo). Universidad de Granada. Granada, Andalucía. España.
Internacional MBA. 2004-2005	MAESTRIA. International Master in Business Administration. Escuela de Alta Dirección y Administración (EADA). Barcelona, Cataluña. España.
Diplomado 3. 2003	Diplomado en Dirección de Marketing. ITESM. Estado de México. México.
Diplomado 2. 2002	Diplomado en Respuesta Eficiente al Consumidor (ECR) ITESM. Estado de México. México.
Diplomado 1. 1999	Diplomado en Calidad y Productividad. ITC. Instituto Tecnológico de Celaya. México.
Licenciatura. 1996-2001	Dirección y Administración de Empresas Especialidad en Marketing. ITC. Instituto Tecnológico de Celaya. México.

CERTIFICACIONES

Coach Certificado.	Especialista en Executive Coaching. FMC. Federación Mexicana de Life Coaching. 2014
Experto Evaluador Planes de Negocio.	Secretaría de Desarrollo Económico. Gobierno del Estado de Guanajuato. 2012
Instructor Certificado.	Formación de instructores. Gobierno del Estado de Guanajuato. 2011
Experto en Trade Marketing y Merchandising.	Deusto Formación. Universidad de Navarra. España. 2009
Instructor Certificado.	Instituto Nacional del Comercio Mayorista ANAM. Asociación Nacional Abarroteros Mayoristas 2002

PUBLICACIONES NACIONALES

ANAM. Asociación Nacional Abarroteros Mayoristas. Revista "Así es esto del Abarrote"	"El Asociacionismo en España". Ene-Feb 2009. No. 29 "Comercio en Europa y el ECR en México". May-Jun. No. 31 Consulta en: http://tinyurl.com/n5c6ndo
--	--

EXPERIENCIA LABORAL

Ene-2009 / actual	DIRECTOR GENERAL	ONE SOLUTION CONSULTING GROUP. MEXICO.
Nivel:	Director General	www.onesolution.mx
Área:	Dirección General / Consultor Senior.	
Sector de la empresa:	Consultoría Estratégica y Marketing comercial.	
Sueldo percibido:	30,000 / 35,000 PESOS Bruto/Mes.	
Personal a cargo:	12 personas.	

Descripción de actividades:

- Socio fundador y Director del área de Inteligencia de mercados.
- Experiencia internacional en desarrollo de mercados estratégicos, planes de negocio, estrategia corporativa y gestión empresarial.
- Líder de equipos multi-disciplinarios para apoyar la toma de decisiones empresariales en los sectores público y privado.
- Análisis de mercado estratégico (precios, tendencias, benchmarking comercial, etc.), para identificar oportunidades de crecimiento y las amenazas relacionadas.
- Identificación de clientes clave (aspectos financieros, estrategia de servicio, distribución comercial, etc.) con los gerentes comerciales para evaluar oportunidades de crecimiento comercial.
- Líder de proyectos de consultoría estratégica en áreas como: Desarrollo Organizacional, Sistema de toma de decisiones (DSS), Finanzas corporativas, Gestión comercial de puntos de ventas, Automatización de fuerzas de ventas, Reingeniería de imagen corporativa.
- Usuario experto para sistemas de Gestión empresarial e Inteligencia de mercados como: sistema SAP, herramientas de CRM, Siebel Systems, entre otros.

Nov-2006 / Dic-2008**ASISTENTE ACADEMICO****UNIVERSIDAD DE GRANADA, ESPAÑA**

Nivel:	Asistente académico http://cim.ugr.es
Área:	Investigación aplicada en Marketing / Consultor asociado.
Sector de la empresa:	Académico
Sueldo percibido:	Beca de excelencia doctoral. 1,200 EUROS Bruto/Mes.
Personal a cargo:	2 personas
Descripción de actividades:	<p>ASISTENTE ACADÉMICO.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Programa de Doctorado en Técnicas Avanzadas en Planificación y Gestión Comercial (Marketing y Consumo). • Investigación doctoral. Efficient Consumer Response (ECR). "A model of Distributor firm and a Manufacturer working partnerships". • ASPECTOS CLAVE: <ul style="list-style-type: none"> - (ECR) Efficient Consumer Response. - Strategic Alliances. - Trade Marketing. - (ER) Efficient Replenishment. - Category management. <p>OBSERVATORIO ECONOMICO DE ANDALUCIA.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Análisis e interpretación de las tendencias socio-económicas de Andalucía. • Promover el intercambio de ideas, estudios y propuestas en la elaboración de informes y recomendaciones acerca de la toma de decisiones referentes a la política económica regional. • Integrante del grupo de investigación ADEMAR de la Universidad de Granada y la red regional de investigación económica. Centrados en el análisis regional español. • Elaboración de estudios económicos, pronósticos y tendencias regionales de consumo. • Contribución al desarrollo económico regional y la mejor utilización de posibilidades y recursos en la Comunidad autónoma de Andalucía.

Nov/2005 – Jul/2006**GERENTE REGIONAL DE TRADE MARKETING****NESTLE MEXICO SA DE CV.**

Nivel:	Gerencia Regional www.nestle.com.mx
Área:	Ventas – Comercial. (Mayoreo, Cuentas Nacionales, Distribuidores, Canal Autoservicios Regionales, Distribución horizontal, Venta el detalle).
Sector de la empresa:	Ventas Indirectas / Mayoreo.
Sueldo percibido:	30,000 / 35,000 PESOS Bruto/Mes.
Personal a cargo:	80 – 100 personas.

Descripción de actividades:

- Desarrollar e implementar promociones nacionales, para el canal comercial y específicas por cliente. Incluyendo las evaluaciones de R.O.I. (Return on investment).
- Lanzamientos de nuevos productos en región Centro-Occidente (7 Estados de la República mexicana).
- Desarrollo de estrategias comerciales específicas por marca, objetivos, tácticas y presupuestos.
- Administrar presupuestos para nuevos lanzamientos de producto y programas promocionales a nivel nacional.
- Desarrollar y poner en práctica promociones específicas, gestión del material de punto de venta, demostraciones y canjes.
- Proporcionar material de apoyo y comunicación a la fuerza de ventas, información de producto, muestras, publicidad al consumidor, promociones y resúmenes de participación de mercado.
- Proporcionar apoyo en general para la fuerza de ventas y tele marketing.
- Apoyo a la fuerza de ventas incluyendo presentaciones de ventas.
- Introducción de nuevas estrategias de negocio en cuentas clave, mayoristas y farmacias.
- Equilibrio de los intereses de ventas y marketing.

Ene/2005 – Oct/2005**CONSULTOR ESPECIALIZADO
EN MARKETING****KEY 21 GROUP
ESPAÑA****Nivel:****Especialista Senior** www.key21.es**Área:**

Consultoría Estratégica. / Marketing Plan, Estrategias Comerciales.

Sector de la empresa:

Consultoría Estratégica y Marketing

Sueldo percibido:

Entre 2.500 / 3.000 EUROS Bruto/Mes.

Personal a cargo:

1 a 5 personas

Descripción de actividades:**CONSULTORIA ESTRATÉGICA Y COMERCIAL.**

- **SONY-AIWA EUROPA.** www.aiwa.es
 - AIWA HiFi Proyecto de Revitalización.
 - Mercado Europeo.
 - Plan de Marketing 2005
 - Desarrollar y pone en práctica promociones específicas por tipo de cliente.
- **FICOSA INTERNACIONAL.** www.ficosa.com
 - Plan de negocio de Producto específico.
 - Sector automotor.
 - Investigación de productos específicos de reemplazo (Refacciones).
 - Análisis Competitivo Europeo del sector.

Ene/2002 – Nov/2003**JEFE INTERNACIONAL
DE PROYECTOS****GRUPO INNOVADOR S DE RL****Nivel:****Especialista Senior** www.grupoinnovador.com**Área:**

Ventas – Comercial. (Marca-Producto, Comunicación, Investigación de mercados, Cuentas internacionales, Distribuidores – Canales).

Sector de la empresa:

Comercio

Sueldo:

Entre 1.800 / 2.400 USD Bruto/Mes.

Personal a cargo:

21 - 30 personas

Descripción de actividades:

- Miembro del Comité Evaluador de GRUPO INOVA Internacional.
- **Año 2003 Chicago, ESTADOS UNIDOS:**
Establecimiento de relaciones comerciales con proveedores de productos, bajo el esquema de marcas propias.
- Relaciones comerciales con la empresa North América Food & Beverage.
- **Año 2002 Ceará, BRASIL:**
Benchmarking Comercial con las empresas: Distribuidor ROGÉ y RB Distribuidor. Para la estandarización de Mejores Prácticas de negocios.

Feb/2001 - Sep/2004	GERENTE NACIONAL DE TRADE MARKETING	DESARROLLO COMERCIAL ABARROTERO SA DE CV
Nivel:	Gerencia Nacional	www.decasa.com.mx
Área:	Ventas - Comercial. (Grandes Cuentas, Cuentas Nacionales, Distribuidores, Canal Autoservicios).	
Sector de la empresa:	Distribuidor Mayorista.	
Sueldo percibido:	25,000 / 30,000 PESOS Bruto/Mes.	
Personal a cargo:	41 - 50 personas	
Descripción de actividades:	<ul style="list-style-type: none"> • Fundador del Departamento de Trade Marketing desde 2001. • Líder en programas "Joint venture" de Distribución con empresas: PROCTER & GAMBLE, NESTLE, UNILEVER, COLGATE PALMOLIVE, KELLOGG'S. • Gerente Nacional del canal "Autoservicios regionales". • Planeación y dirección de Promociones comerciales a nivel nacional. • Miembro del Comité Directivo de GRUPO INNOVADOR. Órgano líder en distribución y comercialización mayorista en México. 	

Ago/2000 - Feb/2001	CONSULTOR Jr.	GRUPO CEDE CONSULTORES
Nivel:	Especialista Júnior	
Área:	Consultoría Estratégica. (Publicidad, Investigación de mercados, Marca-Producto)	
Sector de la empresa:	Consultoría Estratégica y Marketing	
Sueldo:	12,000 PESOS Bruto/Mes.	
Personal a cargo:	6 - 10 personas	
Descripción de actividades:	<ul style="list-style-type: none"> • Coordinador del área de marketing de la firma consultora. • Planeación y dirección de investigaciones de mercado. • Planeación y coordinación de Estudios de Viabilidad y Factibilidad. • Consultoría para la elaboración de Business Plan de nuestros clientes. • Desarrollo de nuevas estrategias de ventas y Planes de marketing. 	

IDIOMAS, OFIMÁTICA Y TECNOLOGÍAS

IDIOMAS			
	Hablado	Escrito	Leído
Español	Nativo	Excelente	Excelente
English	Alto	Excelente	Excelente
Italiano	Elemental	Elemental	Elemental

OFIMÁTICA			
	Valoración	Experiencia	Última utilización
Procesadores de texto	Experto	Más de 9 años	Actualmente
Hojas de cálculo	Alto	Más de 9 años	Actualmente
Presentaciones	Experto	Más de 9 años	Actualmente

Bases de Datos	Alto	Entre 5 y 7 años	Actualmente
Windows / LINUX	Experto	Más de 9 años	Actualmente

TECNOLOGÍA. SOPORTE Y APLICACIONES / APLICACIONES EMPRESARIALES – ERP

	Valoración	Experiencia	Última utilización
SAP R/3 Sales and Distribution	Experto	Más de 4 años	Actualmente
Web Site / E-commerce	Alto	Más de 9 años	Actualmente
Siebel / PeopleSoft Supply Chain	Alto	Más de 3 años	Actualmente
ERP / CRM / Balanced ScoreCard	Experto	Más de 6 años	Actualmente

INFORMACION ADICIONAL:

Permiso Internacional de conducir:	Sí
Vehículo propio:	Si en México.
Autónomo o Freelance:	Sí / Dependiendo del tipo de proyecto.
Nacionalidad:	México.
Fecha de Nacimiento:	16 de Agosto 1978.
Permiso de trabajo:	Brasil, México, España.

TRABAJO DESEADO:

Puesto de trabajo preferente	Director / Gerente / Jefe de área.
Motivaciones:	<ul style="list-style-type: none"> • Ampliar mi experiencia profesional internacional. • Conseguir una visión ecléctica y global de las relaciones comerciales entre los continentes de América, Europa y Asia. • Ocupar cargos de responsabilidad en empresas multinacionales y multiculturales. • Ser agente de cambio en empresas con clara tendencia de liderazgo en su sector.
Objetivos:	Desarrollo personal y profesional en un entorno competitivo empresarial.
Disponibilidad cambio de residencia:	Muy Buena
Disponibilidad para viajar:	Excelente
Destino Favorito:	Cualquiera Nacional; Incluyendo el Extranjero.

DATOS DE CONTACTO:

Teléfono Fijo:	01 (461) 159 40 05
Teléfono Móvil:	045 (461) 134 08 52
Nextel ID:	52*1031255*2
E-mail:	will.market@onesolution.mx gonzalez_will@yahoo.com.mx
Web personales	www.onesolution.mx www.wilfridoGonzalez.com