



Socio fundador de la consultora Management Disruptive Endeavor (asesoría en diseño de estrategias comerciales y su implementación en los negocios) actualmente cursando un **Doctorado en Administración Aplicada** en la Universidad la Salle, cuenta con estudios de **Maestría en Administración de Negocios**, por la UDLA, **Programa de Dirección de Empresas** por el IPADE, así como **diversos diplomados de actualización** y cursos de especialización en distintas instituciones educativas.

Ha sido **conferencista interno** para diversos tópicos dentro de la empresa y expositor invitado en **foros externos** tanto en representación de Bimbo como de manera independiente en México, como USA, Centro y Sudamérica.

Catedrático para distintas instituciones como **Universidad De Las Américas, Universidad del Valle de México, Instituto de Capacitación de Mandos Intermedios** en los programas de maestría, y licenciatura, así como en talleres de programas abiertos de formación capacitación tanto a público en general como cerrados para diversas empresas, principalmente en las disciplinas de Comercialización, Distribución, Liderazgo, Planeación Estratégica, Negociación y Factor Humano.

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

Desde junio de 1987 a 2024 GRUPO BIMBO.

Hitos Relevantes como Líder de iniciativas de crecimiento y transformacionales en los negocios de la compañía durante los últimos 10 años:

- Creación del departamento de Revenue Growth Management (RGM).
- Responsable de la refundación del modelo de ejecución comercial en Bimbo México (transformación de la ejecución, modelo de capacitación y desarrollo de habilidades de los Líderes Comerciales en México)
- Diseño e implementación del modelo digital en canal tradicional de México.
- Responsable comercial de la escisión del negocio de confitería en México.
- Líder Comercial de estrategia de "Turn around" del Canal Tradicional en región **Centroamérica**.
- Implementación de nueva Plataforma Comercial y reconfiguración de la estrategia de Distribución en **Brasil**.
- Reestructura operativa y nuevo modelo de Gestión en Área comercial de México.
- Transformación del modelo Operativo en Tiendas de El Globo.
- Líder de la apertura de mercado en Shanghai **China**.

Posiciones Jerárquicas en el area comercial la compañía:

Más de 15 años como Directivo:

- Líder para México de RGM, con reporte directo a Dirección General de Bimbo México.
- Adjunto a la Dirección General Comercial en Bimbo S.A en Corporativo México.
- De Ventas para Latinoamérica, Oficinas Globales Corporativas.
- De Planeación Comercial para Bimbo SA en el Corporativo México.
- Director Nacional de Ventas Bimbo SA para Canal Detalle en el Corporativo México
- Director de Operaciones y experiencia de Compra en pastelerías el Globo.

Más de 15 años como Gerente de equipos de trabajo en diversas áreas de la compañía:

- Regional de Ventas, región Metropolitana, en Bimbo SA
- Corporativo de Ventas Oficinas Globales Corporativas.
- De Ventas en Toluca, en Bimbo SA
- Corporativo de Ventas, canal de conveniencia y categorías en Corporativo México.
- De Personal y Talento.

Tuvo a su cargo las áreas de Capacitación y Desarrollo, Selección de personal, Administración (seguro social y servicios al personal), Seguridad e higiene industrial, Comedor, Relaciones Laborales (atención del sindicato) y relaciones externas de la compañía.

JEFE DE CAPACITACION Y DESARROLLO (en el departamento de Personal).

Entrenando Profesional en la Dirección de Personal del Corporativo, **participó en diseño y desarrollo de diversos cursos institucionales de la empresa, así como la coordinación de los procesos de entrenamiento de Ejecutivos de la Empresa.** Coordinador de capacitación en Panificación Bimbo. Entrevistador-verificador de referencias en Wonder México.

Participó en el proceso de integración y capacitación del Gerente de Personal de la recién adquirida Holsum Venezolana en Caracas Venezuela durante mes y medio en los meses de Mayo y Junio de 1994.

PRINCIPALES COMPETENCIAS:

- Diseñador y experto en ejecución de estrategias de negocio.
- Implementación de estrategias comerciales.
- Liderazgo de equipos de trabajo con alto perfil.
- Alta capacidad de análisis y síntesis.
- Alta habilidad negociadora.
- Orientación a resultados y generación de valor.
- Integrador de equipos de trabajo.
- Alta capacidad para interacción multicultural.
- Habilidad para resolver problemas complejos.

FORMACIÓN ACADÉMICA:

	Doctorado en Administración Aplicada Universidad La Salle (2021- vigente).
Estudios de Postgrado:	D-1 (2011-2012) Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas (IPADE, Business School) . Maestría en Administración de Negocios, Universidad de las Américas de Puebla (2002-2005) . Cédula 4922391 (2006) .
Profesión:	Licenciado en Administración de Empresas (1987-1991 Universidad del Valle de México) . Cédula 02501318 (1997) . Coach Ontológico, COCREAR, México.

Más de 25 Diplomados en diversas instituciones de prestigio entre las que destacan: **Universidades Iberoamericana, Tecnológico de Monterrey, ITAM, Universidad Anáhuac, Universidad La Salle, Escuela Bancaria y Comercial, The Disney Institute**, entre otras. La formación académica incursiona en las siguientes disciplinas: Factor humano, planeación, dirección de equipos, finanzas, Coaching, logística, liderazgo, formación de Instructores, manejo de imagen personal y medios de comunicación, estrategias de negociación de alto nivel, balance score card y mapas estratégicos, pensamiento creativo, reingeniería y administración de procesos, administración del tiempo, 7 hábitos de la gente altamente eficaz, scrum, agile entre otros.

ACTIVIDADES EXTRA ACADÉMICAS:

- Miembro del Colegio Nacional de Consejeros Independientes de empresas AC, desde 2024.
- Miembro de la ASECEM (Asociación de Empresarios y Ciudadanos del Estado de México) desde 2024.
- Centro para el Desarrollo del Pequeño Comercio CEDEPEC, miembro del Consejo Directivo y Presidente del Comité de Finanzas. De 2016 a 2023.
- Conferencista en representación de Grupo Bimbo en diferentes foros y temáticas, tanto internos como externos; en México así como Centro y Sudamérica.
- Profesor invitado en ICAMI desde 2013 a la fecha.
- Catedrático de tiempo parcial en la Universidad de las Américas Puebla en la modalidad a distancia 2006-2010.
- Catedrático de tiempo parcial en la UVM Campus Toluca de las materias de Investigación de Mercados I (nivel licenciatura) y Estrategias de Distribución (Maestría) 2007-2010.
- Fue Director de actividades y Miembro de la Mesa Directiva del HOG Ajusco de Harley Davidson México 2012-2013.
- Miembro del Consejo Directivo de Fundación Pro-Mixteca, AC. 2005-2010.
- Cuenta con diversas publicaciones sobre negocios en revistas de especializadas.