

Diego Eduardo Fontecilla Montenegro

Móvil:+56 9 77065393

Mail: dfontecillam@hotmail.com

Ingeniero comercial y Magister en Marketing con amplia experiencia en empresas nacionales y multinacionales de consumo masivo, especialista en las áreas de Trademarketing, Category Management, Marketing y Ventas. Experiencia en fortalecer imagen de marca, mejorando rentabilidad y maximizando portafolios de productos en el canal Supermercado, Tiendas de Conveniencia y canal Tradicional. Entrenador de equipos de venta y reposición. Gran capacidad de adaptación, flexibilidad para integrar y liderar equipos de trabajo.

EXPERIENCIA LABORAL

Marzo 2015 – Marzo 2017 Cosmética Nacional (Godrej Chile), Jefe de Trade y Merchandising

- Responsable de asegurar la implementación de la estrategia comercial y de marketing a los puntos de ventas.
- Proponer y evaluar actividades promocionales en los diferentes clientes (multicanal).
- Líder de equipo de 12 supervisores de terreno y 104 mercaderistas (directos).
- Administrar el presupuesto del área.
- Mantener el plan de actividades de marketing y ventas actualizado.
- Realizar análisis de eficiencia de las rutas de reposición y supervisión.
- Organización y dirección de reuniones mensuales con Marketing, Ventas y Logística.
- Implementar sistemas de información comercial como Instoreview (sell out) y Team Core (Punto de Venta) los cuales permitieron incrementar el sell out en 12%.
- Creador de la Escuela de Ventas y Merchandising y entrenador de equipos comerciales y de punto de venta a nivel nacional con plan de capacitación anual.

Marzo 2014 - Febrero 2015 Traverso, Asesoría Trade Marketing

- Asesorar a la empresa para la conformación del área de Trade Marketing, con objetivos claves entorno al mix de surtido, análisis de categorías y negociaciones con Cadenas de Supermercados, Tiendas de Conveniencia y Canal Tradicional.
- Implementar sistema de información Retail Pro (sell out) y Frogmi (Punto de Venta).
- Realizar propuestas de Catman a cadenas de supermercados.
- Diseñar reportes estándar de precios y auditoría de Punto de Venta.
- Participar en comités de desarrollo de nuevos productos en conjunto con marketing.

Febrero 2008 – Noviembre 2013 Mars Chile, Trade & Marketing Manager / Key Account Manager

- Responsable del área de Trade & Marketing para las marcas M&M`s, Snickers, Twix, Milky Way y Dove multicanal.
- Desarrollar la marca Snickers como marca core, planificar campañas ATL, campañas digitales, liderar trabajo con agencias de medios y con las empresas de estudios de mercado (Nielsen, Ipsos, Euromonitor).
- Líder de tres analistas de trade con foco en análisis y reporting y de 2 supervisores de PDV.
- Administrar presupuesto anual de USD 3 millones.
- Realizar forecast de los productos de línea y seasonals.
- Liderar el "Go To Market" y fidelización de clientes.
- Líder de proyectos en clientes: check outs y operadores logísticos geográficos.
- Capacitador de equipos comerciales: Ventas, Reponedores y Distribuidores.
- Realizador de manuales de venta y manejo de punto de venta.

- Participar en la definición de las campañas BTL para las marcas en los canales.
- Trabajar en conjunto con Argentina en planes y campañas regionales para la categoría.
- Entre el 2009 y 2013 el negocio de Chocolates en Chile se multiplicó por tres en ventas (USD 20 Millones), pasando de 2% a 7,6% de market share en 5 años.
- Key Account Manager para las tiendas de conveniencia y para el canal tradicional manejando las cuentas de Promerco y Rabie logrando un crecimiento del 18% respecto al año anterior.

Marzo 2007 – Enero 2008 Distribuidora Errázuriz, Trade Marketing Canal Moderno

- Trade marketing en el canal off premise para cerveza Corona y bebida energética Red Bull.
- Líder de equipo supervisores punto de venta para supermercados.
- Administrar fuerza de reponedores de la compañía.
- Líder de proyecto de cobertura para Red Bull en el centro de Santiago llegando a lograr una cobertura de 85% de los kioscos de esta zona geográfica.
- Analizar la tercerización del equipo de reponedores.

Junio 2004 – Febrero 2007 Unilever Chile S.A.

Key Account Manager

- Manejar las cuentas de Adesup, Montrone y Economax para la categoría de helados en Bresler, logrando crecimiento por sobre el 12% respecto al año anterior.

Category Activator

- Realizar Catman para los clientes regionales en diferentes categorías.
- Analizar sell in y sell out y planificación de acciones promocionales para los clientes.

Promotion assistant

- Responsable por el presupuesto y la administración de los mercaderistas de la compañía cuya dotación era por sobre las 500 personas.
- Activación de campañas en los puntos de ventas.

Febrero 2002 – Mayo 2004 D&S (Walmart), Category Analyst

- Analizar y planogramar las categorías de Desayuno y Dulces.
- Definir lay out e implementación de planogramas en los locales.
- Capacitar al personal de los locales en la lectura e implementación de planogramas.

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

2009 - 2010 Universidad de Chile, Master en Marketing.

1998 – 2002 Universidad de Santiago de Chile

Ingeniería Comercial mención Administración de Empresas.

1987 – 1996 Instituto Miguel León Prado: Enseñanza básica y media.

OTROS ANTECEDENTES

1999 – 2002 Universidad de Santiago de Chile: Profesor ayudante.

2002 Universidad de Santiago de Chile: Organizador Feria de Empresas Usach

2011 Duoc UC: Profesor Vespertino.

2017 Consultora Masivo y Retail: Consultor y entrenador de fundamentales de venta.

Idiomas: Inglés – Upper Intermediate.

OTROS DATOS

Fecha Nacimiento: Diciembre 27 de 1978.

RUT: 13.596.259-7