

Ing. Marketing y Negociación Comercial Internacional

VHMENAO

Ciudad: Quito, Ecuador
Tel.: +593 99 982 4207
LinkedIn: linkedin.com/in/vhmenao
Web: vhmenao.com
Email: victorhugomenao@hotmail.com

COMPETENCIAS CLAVE

Marketing y estrategia
Planes y presupuestos de marketing · lanzamientos y posicionamiento · rebranding · portafolio · investigación de mercado · ferias y eventos · marketing digital

Gestión comercial
Estrategia B2B · presupuesto de ventas · desarrollo de clientes · fuerza de ventas · rutas y viáticos · cobranzas · listas de precios · negociación con proveedores

Trade marketing
Ejecución en punto de venta · merchandising · exhibición · POP · promociones · degustaciones · canal tradicional, mayoristas, autoservicios y farmacias

Inteligencia comercial
KPIs · dashboards en Excel · Pareto 80/20 · ventas vs. presupuesto · programado vs. ejecutado · clientes, productos, marcas y territorios

Liderazgo
Equipos de hasta 20 personas · seguimiento de desempeño · formación de colaboradores

VÍCTOR HUGO MENA

MARKETING | TRADE MARKETING | GESTIÓN COMERCIAL INTELIGENCIA COMERCIAL

Estrategia de marketing • Gestión de marcas • Liderazgo de equipos
Elaboración y control de presupuestos • KPIs y analítica comercial
Desarrollo comercial B2B • Automatización de procesos

PERFIL PROFESIONAL

Profesional de Marketing y Gestión Comercial con más de 20 años de experiencia en estrategia de marketing, trade marketing, desarrollo comercial B2B e inteligencia comercial, en consumo masivo, retail, distribución y aftermarket automotriz.

He elaborado y ejecutado planes y presupuestos de marketing, lanzamientos, rebranding de marcas propias y gestión de portafolio, y he supervisado equipos de hasta 20 personas en canal tradicional, mayorista, autoservicios y farmacias.

Mi diferencial: unir marketing y ventas con análisis de datos. Construí, sin costo de licencias, sistemas de control comercial con Excel, Power Query, SQL Server, AppSheet y Apps Script, que llevaron el seguimiento de una revisión mensual a una semanal o diaria.

Objetivo: Jefatura o Coordinación en Marketing, Gestión de Marca, Trade Marketing, Gestión Comercial, Desarrollo de Negocios o Inteligencia Comercial.

LOGROS DESTACADOS

Construí un sistema de control comercial de bajo costo (ERP → SQL Server → Excel/Power Query + CRM interno en AppSheet) que permitió pasar de una revisión principalmente mensual a **seguimiento semanal o diario de la gestión de 5 asesores**.

Contribuí, junto con Gerencia General y el equipo comercial, a incorporar aproximadamente **200 clientes activos**; cerca de 50 llegaron por campañas en Meta y Google con una inversión aproximada de USD 100, y 5 pasaron después al **Top 20 de clientes por ventas**.

En Importadora Bethel, **dupliqué en 2 años** las ventas de mi cartera de clientes mayoristas, de ~USD 5.000 a ~USD 10.000 mensuales.

Participé en la estrategia de lanzamiento y difusión nacional de G-Control en IMFRISA; la línea llegó posteriormente a representar **~40% de las ventas de suspensión**.

Participé en el rebranding de la marca propia YQ y en el desarrollo de YQ Embragues; en 2025, **YQ creció ~13%**, un nivel que no alcanzaba en varios años.

Contribuí al desarrollo profesional de **14 colaboradores** que evolucionaron hacia funciones de mayor alcance.

HERRAMIENTAS

- **Datos y automatización**
  Excel (medio - avanzado) · Power Query · Google Sheets · AppSheet · Apps Script · SQL Server y Power BI (básico)
- **Marketing digital**
  Meta Business Suite y Meta Ads · Google Ads y Analytics (conocimientos) · IA para contenidos
- **Diseño**
  Canva · Photoshop · Illustrator

FORMACIÓN ACADÉMICA

- **Ingeniería en Marketing y Negociación Comercial Internacional**
  Universidad Tecnológica América (UNITA) - 2013

CURSOS REALIZADOS

- **CÁMARA DE COMERCIO EXTERIOR**
  IA Aplicada y Chatbots 2026 (51 h)
- **ACADEMIA BEMASTER**
  Traffic Master, Afiliado Master, Creador de Contenido Master, CopyWriting Master, Infocreador Master, Commerce Master 2022 - 2024 (180 h)
- **SECAP**
  Community Manager 2020 (60 h)
- **LINKEDIN LEARNING**
  Aprende Power BI y Power BI para principiantes: Análisis de datos · 2024 (2,5 h)
  Excel, marketing, marketing online, search marketing, SEO y publicidad (8 cursos, 23 h) · 2019
- **INST. SISTEMAS INFORMÁTICOS SIMÓN BOLÍVAR**
  Herramientas Google Workspace 2022 (10 h)
- **UNILEVER**
  Uniliversidad de Ventas 2006 (16 h)

IDIOMAS

- Español - Nativo
- Inglés - Básico

EXPERIENCIA PROFESIONAL

SERVIEMBRAGUES Y PARTES - Quito

Responsable funcional de Marketing y Gestión Comercial
ene 2023 – sep 2026

Asistente de Marketing y Ventas
nov 2021 – dic 2022

Distribuidora de embragues, frenos y repuestos para el aftermarket automotriz (~USD 4,5 M anuales; ~1.300 clientes activos; cobertura nacional). Ingresé en apoyo a la Gerencia de Ventas; tras la salida del Gerente de Ventas (dic 2022), asumí la gestión comercial y de marketing, reportando al Gerente General, con autoridad delegada sobre 5 asesores.

GESTIÓN COMERCIAL

Elaboré y di seguimiento al presupuesto de ventas, con cumplimiento de ~90% o más, en una empresa que creció ~12% anual en promedio (~15% en 2025).

Supervisé a 5 asesores con cobertura nacional (excepto Guayaquil): objetivos, rutas, visitas, ventas y cobranzas, con revisiones semanales de desempeño.

Diseñé, con la Gerencia General, promociones, descuentos, publicidad y negociaciones para captar y desarrollar clientes.

Participé en la revisión de viáticos según las rutas de cada asesor.

Recomendé ascender a un facturador a vendedor, lo que originó una política interna de promoción hacia ventas.

INTELIGENCIA COMERCIAL Y AUTOMATIZACIÓN

Conecté el ERP Cadilac (SQL Server) con Excel y Power Query: reportes que tomaban horas o un día pasaron a actualizarse para seguimiento semanal o diario.

Diseñé más de 20 KPIs: cumplimiento, ticket promedio, frecuencia de compra, Pareto 80/20, clientes activos/perdidos, programado vs. ejecutado y conversión visita-venta, por vendedor, ciudad y marca.

En 2025 desarrollé un CRM interno en AppSheet, sin costo de licencias, para visitas, ventas y cobranzas (Google Sheets, Calendar y Apps Script), con visualizaciones básicas en Power BI.

MARKETING, MARCA Y PORTAFOLIO

Ejecuté campañas en Meta y Google (ene–mar 2022, ~USD 100): de ~50 a ~1.050 seguidores y ~50 nuevos clientes.

Participé en el rebranding de la marca propia YQ (concepto visual, logotipo y empaques) y en su registro ante SENADI; desarrollé la presentación de la nueva línea YQ Embragues, cuyas primeras unidades se enviaron a producción.

Renové el registro de la marca Serviembragues y definí, con la Gerencia, la nueva presentación de los embragues Silver Green, distribuidos exclusivamente por la empresa en Ecuador.

Optimicé el portafolio: depuré ~150 referencias, recodifiqué ~300, reestructuré las listas de precios y elaboré 3 catálogos con medidas reales.

Negocié, con la Gerencia General, rebates de ~1% con 3 proveedores adicionales y material POP para garantías y promoción.

CH' CHIPS - Quito

Fundador
ene 2020 – nov 2021

Creé una marca de papas chips y chifles con registro sanitario y 4 sabores; gestioné producción, marca y ventas en tiendas e instituciones educativas de Quito.

MARCAS TRABAJADAS

- Unilever (varias marcas)
- Herbacol
- Fanola
- Henkel
- Wella
- Kellogg's
- Genomma Lab
- YQ Automotive Parts
- Valeo
- LUK
- Exedy
- BWB
- Silver Green
- G-Control
- SKF
- Imal
- Hipper Freios
- Sangsin
- Papelesa
- BlackBerry

SECTORES

- Consumo masivo
- Automotriz
- Farmacias y retail
- Belleza y cuidado capilar
- Alimentos

CANALES

- Tradicional
- Mayorista
- Autoservicios y supermercados
- Farmacias
- Distribución B2B
- Almacenes de repuestos
- Digital (Meta y Google)

EN CIFRAS

- **+20 años** en marketing y ventas
- Equipos de hasta **20 personas**
- **~200 clientes** nuevos (con el equipo)
- **x2** ventas de mi cartera mayorista
- **~40%** de suspensión con G-Control
- **YQ +13%** en ventas en 2025
- Seguimiento **semanal o diario**

EXPERIENCIA PROFESIONAL

LA ITALIANA - Quito

Coordinador de Trade Marketing (temporada navideña)

oct 2019 – ene 2020

Supervisé a 14 personas: 8 mercaderistas (Quito, Ibarra y Santo Domingo), 4 impulsadoras y 2 vendedores junior.

Diseñé rutas y horarios; supervisé disponibilidad, percha, frigoríficos, degustaciones y promociones en Supermaxi, Santa María, Tía, Coral y mayoristas.

IMPORTADORA BETHEL - Quito

Coordinador de Producto y Ventas

ago 2016 – sep 2019

Importadora de productos de belleza y cuidado capilar (~USD 30.000 mensuales; ~12 colaboradores).

Gestioné una cartera propia de ~80 clientes mayoristas a nivel nacional; con visitas periódicas y seguimiento, dupliqué en 2 años sus ventas (de ~USD 5.000 a ~10.000 mensuales).

Participé en la introducción nacional de Herbacol (Colombia), que llegó a ~15% de las ventas de la empresa.

IMFRISA - Quito

Coordinador de Mercadeo

nov 2011 – feb 2016

Repuestos automotrices del grupo Chaid Neme Hermanos (~USD 16 M anuales; ~40 colaboradores). Reportaba al Gerente de Ventas.

Elaboré y ejecuté planes anuales de marketing por marca, segmento y canal (USD 10.000–20.000/año; ~1% de las ventas).

Planifiqué la difusión del lanzamiento de G-Control (amortiguadores hechos en Ecuador): medios, capacitaciones, giras y eventos; llegó a ~40% de las ventas de suspensión.

Coordiné ~5 participaciones en Expo Mecánico (Quito y Guayaquil): presupuesto, stand, POP, logística e invitaciones; organicé charlas técnicas en varias ciudades.

Desarrollé campañas en medios tradicionales, BTL y web, y estudios de mercado.

CONSUMO MASIVO - Quito

Supervisor de Mercadeo y Ventas

ene 2005 – oct 2011

Manpower – Kellogg's (2011) · Promogaza – Genomma Lab, Henkel, Papelesa y otras marcas (2008–2010) · Eficacia – Unilever (2005–2008) · Mercadisa – Unilever (2005)

Ingresé como mercaderista y ascendí a supervisar equipos de hasta ~20 impulsadoras, mercaderistas y promotores.

Gestioné canal tradicional, mayorista, autoservicios y farmacias: merchandising, exhibición y promociones.

Trabajé con Supermaxi, Akí, Santa María, Tía, Fybeca, SanaSana y otras cadenas, junto a sus administradores.

Fui convocado nuevamente por Henkel, Papelesa, BlackBerry, Motorola y Wella para campañas y temporadas.

EXPERIENCIA ADICIONAL

Comercio independiente — computación y electrónicos

feb 2010 – feb 2011

INPC, convenio Ecuador–España — Guardalmacén de Proyectos

jun 2000 – sep 2004