

# LM Rodolfo Alejandro Rodríguez Guardado



## Experiencia profesional

### 2012- ACTUAL RRG MARKETING

Cargo: Director

Función: Atención a empresas con especialidad en mejora de procesos de negocio en el área Comercial. Especialización en Marketing Promocional, Marketing BTL, Diseño, Lanzamiento y Mantenimiento de Marcas, Activaciones en punto de Venta, Estudios de Mystery Shopper, Estudios de Mercados, Estudios de Entorno, Servicios de Outsourcing, Promotoras, Edecantes, Degustadoras y Personal de Ventas en General, Eventos Corporativos

### 2011-2012 TIMOGO Business Consulting

Cargo: Consultor por proyectos

Función: Asesoría de empresas con especialidad en mejora de procesos de negocio en el área Comercial, Administrativa y desarrollo de Modelos de Franquicias.

#### Principales Proyectos en TIMOGO:

- Desarrollo del programa de Consultoría Sonora Coaching.
- Definición del Plan de Crecimiento en Sucursales o Puntos de Venta” para la empresa de Frituras Pacoyos
- “Evaluación del proyecto de inversión para abrir sucursales” para la empresa de Frituras Pacoyos
- “Diseño del Plan de Posicionamiento de Marca” para Grupo El Natural
- “Evaluación de Factibilidad Comercial” para productos Douvert
- “Diseño del Manual de Operaciones de sucursales para la empresa “ FINANCIERA REGIONAL “FINREG”
- “Desarrollo del Modelo de Planeación Estratégica - Balance Score Card (Tablero de Control)” para la empresa Carolina Block

#### Proyectos Profesionales

2011-2012. Comercialización de Materias Primas en el estado de Sonora, atendiendo a clientes ganaderos y empresas procesadoras de alimento para animales, algunos clientes son: Uniones Ganaderas de Hermosillo y Obregón, Yoreme, Provimi, Bachoco, Purina.

2011. Impartición de Cursos de Capacitación con los temas: “Administración de Micro empresas” y “Calidad en el Servicio”

2011. Desarrollo del plan comercial para la Marca Axpro de la compañía Artlux a la Zona del Pacífico, y la ejecución de la introducción al mercado de Aftermarket abarcando los estados de Sonora y Baja California. (Marca de Químicos Automotrices)

2011. Desarrollo del Plan Comercial para Grupo Morsa Automotriz en Sonora y Sinaloa

2011. Desarrollo del Proyecto de publicidad “Vol-Spot” enfocado en la distribución de volantes y perifoneo en la ciudad de Hermosillo. Atendiendo a clientes como Oxxo, Norson, Telcel.

2012. Desarrollo del Proyecto RRG Marketing, enfocado en servicios de Mercadotecnia

2012-2013. Con RRG Marketing se desarrollo del Servicio de Outsourcing para Promotoría, para la empresa Impulsora de Mercados de México, atendiendo las plazas de Obregón, Navojoa, Guaymas.

2012-2013 Implementación de Servicio de Mystery Shopper para la empresa Impulsora de Mercados de México en las plazas de Guaymas, Obregón, Navojoa.

2013 Implementación de Servicio de Mystery Shopper para la empresa Nissan

### **Certificaciones**

2017. Master Training en Neuroventas por Jurgen Karic.

NeuroMarketing por Antonio Arreguin

2012. Habilitación como Técnico de la Secretaría de la Reforma Agraria, enfocado en el asesoramiento a grupos productivos y a la elaboración de proyectos de inversión

2012. Habilitación en el Sistema Nacional de Consultores PYME de la secretaría de economía

### **2009-2011 Grupo La Moderna**

Cargo: Gerente de Ventas y Logística

Función: Encargado del desarrollo de la estrategia comercial de la Marca la Moderna en la zona del pacífico. Su comercialización, posicionamiento, promociones.

Encargado del Control del CEDIS y de la Logística.

### **2009. Universidades (UNID) - Universidad Tecnológica de Hermosillo**

Profesor de las Materias Mercadotecnia, Economía, Proyectos de Inversión.

### **2006-2009 Grupo Llyasa**

Cargo: Gerente de Sucursal Hermosillo

Función: Encargado de la Venta de todas las Líneas de la empresa en la Zona de Sinaloa, Sonora, Baja California y Chihuahua. (Llantas de Auto, Camioneta y Camión, Aceites, Refacciones Automotrices, Equipos de Llanteras, Amortiguadores y Filtros)

## Formación académica

**2008-2010 Maestría en Ingeniería Económica y Financiera**

Universidad La Salle Noroeste

Formación Integral en el área financiera, administrativa, contable y bursátil.

**1998-2002 Licenciatura en Mercadotecnia**

Universidad la Salle Noroeste

Formación Integral en las áreas de ventas, marketing y publicidad.

**2009 Diplomado en Mercadotecnia y Ventas por el despacho ASPROV**

**2005 Diplomado en Nuevas tendencias de Marketing (ITESM)**

**2005 Seminario de habilidades directivas (ITESM)**

[info@rodolfoRodriguez.mx](mailto:info@rodolfoRodriguez.mx)