MVZ MBA ROBERTO ISIDRO VALERA

Corregidora, Querétaro
CP: 76910

CURP: IIVR740606HDFSLB09
No. Seguridad Social: 39927495604
RFC: IIVR 740606 6WA
Teléfono Celular: (461) 121 8555
isivaler@hotmail.com
www.linkedin.com/in/roberto-isidro-valera

Resumen: Con una exitosa carrera de 25 años en el mercado farmacéutico veterinario en las áreas de ventas, marketing, comercialización, logística, soporte técnico y capacitación, estoy enfocado al cumplimiento de objetivos, identificando las nuevas oportunidades de negocio en el mercado, desarrollando estrategias mercadológicas, para nuevos nichos de mercado, realizando en conjunto con el departamento técnico, la publicidad e información técnica, además de implementar con los canales de comercialización el plan de mercadeo para alcanzar el presupuesto manteniendo y/o aumentando la participación de mercado y la rentabilidad de los productos. Tengo gran conocimiento de los mercados de bovinos leche y carne, pequeños rumiantes, cerdos, aves de engorda, postura aves de combate, equinos, pequeñas especies y acuacultura, para venta de farmacéuticos, inyectables, orales, solubles, premezclas, aditivos, biológicos y fitogénicos, fitobióticos y productos para nutrición identificando las principales zonas y clientes cuentas claves del país. Alta capacidad para trabajar en equipo, siendo dinámico y generando coaching para desarrollo y crecimiento de mis colaboradores, desarrollando un ambiente de compatibilidad sin perder la orientación para el logro de metas y la satisfacción de los clientes al realizar planteamientos y supervisión de los planes de la forma más eficientemente posible.

Experiencia Profesional:

Laboratorios ARANDA
Director Comercial **Noviembre 2023 - Agosto 2024**

Responsable de las áreas de ventas nacional, ventas exportación a Centroamérica y Sudamérica, marketing, desarrollo de nuevos productos, técnico, planeación, logística, regulatorio, planeación y forecast. Desarrollando un plan de crecimiento para aumentar la participación de mercado en un core business de farmacias y negocios que vendan medicina veterinaria, además de desarrollar un plan para participar en mercados de aves de postura, pollo de engorda, bovinos de engorda, bovinos de leche, acuacultura y pequeñas especies. Buscando un crecimiento del 40% de las ventas en por lo menos 2 años. Reportándome 4 gerentes territoriales, 8 promotores 16 comisionistas, gerente de marketing/pequeñas especies, un jefe técnico, un técnico en rumiantes, gerente de exportaciones, gerente logístico, gerente regulatorio y asistente de ventas.

- Cerré tanto en nacional y exportaciones con cobertura del 98% y 130% respectivamente. Mejorando las áreas de planeación, forecast, y logística, reduciendo los faltantes y tiempos de entrega.
- Desarrollé una línea nueva para competir en mercados donde no compite la empresa llamada "Línea nutricionales, premezclas y aditivos"
- La línea incluía, ácidos orgánicos, vitaminas y aminoácidos, premezclas de minerales y calcios, Capsaicina, combinaciones de fitobióticos con antibióticos, biológicos, y premezclas antibióticas para su venta en las zonas más productivas del país como Jalisco.

Laboratorios KARIZOO/ALIVIRA
Director Comercial **Febrero 2022 a Noviembre 2023**

Responsable de las áreas de organización, capacitación técnica, planeación, logística, regulatorio, previsiones e inventarios, marketing, finanzas, aumentando el posicionamiento nacional de un laboratorio trasnacional europeo, realizando estudios de mercado y creando planes de venta, así como reforzando la estructura comercial en los mercados de cerdos, aves de postura, pollo de engorda, bovinos de engorda y leche, acuacultura y pequeñas especies. Promoviendo el cambio de nombre a ALIVIRA MÉXICO, mejorando el posicionamiento de la empresa en el mercado.

- Desarrolle estrategias para cambiar el peso de la venta de un 70% KA vs 30% distribuidores a 35% vs 65%, con un plan de crecimiento aún para los KA, llevando las ventas de 75 millones a 92 millones con un presupuesto en este ciclo de 104 millones
- Impulse la venta de una línea exclusiva de fitogénicos en un 118% vs el año anterior
- Desarrolle eventos para realizar branding de la marca ALIVIRA-KARIZOO para finalmente dejar solamente la marca ALIVIRA para el final de compra de la compañía
- Mejoré el margen de contribución en 4% en los primeros 6 meses del segundo año, debido a que se generó un mejor sistema de compras de materias primas y forecast
- Desarrolle un CRM para mejorar la administración de la venta y obtener más información de mercado para desarrollar estrategias de marketing.
- Desarrolle un precongreso en el último LV congreso nacional AMVEC titulado "Salud Digestiva" que arrojó de implementáramos programas con nuestros fitogénicos en empresas no contactadas previamente como PROAN, GENA, Gigantes TEPA, Unión de avicultores de TEPA, Huevo el Triunfo, etc.
- Desarrolle un plan de registro de productos para lanzar una línea de ganadería y pequeñas especies para el 2025.
- Evaluamos más de 4 líneas para hacer varios joint ventures para incrementar portafolios de los productos para aumentar venta sobre el presupuesto
- Incrementé las ventas en la zona de Jalisco en 45% en conjunto con mi equipo de trabajo.

SANPHAR Sanidad Animal (SAN Group)
Gerente Nacional de Ventas **Julio 2018 a Enero 2022**

Responsable de las áreas de organización, capacitación técnica, planeación, logística, marketing y desarrollo de una plataforma comercial para la introducción de nuevos productos en el territorio nacional de un laboratorio trasnacional europeo, realizando estudios de mercado y creando planes

de venta, así como la estructura comercial en los mercados de cerdos, aves de postura, pollo de engorda, bovinos de engorda y leche.

- Di a conocer la marca SANPHAR en el país, principalmente en la zona de Jalisco, haciendo presentaciones directas con clientes de la zona.
- Desarrolle protocolos de pruebas de campo para obtener datos de los productos de uso local y no pruebas en el extranjero para dar seguridad a los consumidores nacionales, principalmente con AVICAMPO, Huevo el Triunfo, AVIG, AVIPORK, Avícola Quiñónez etc.

Loeffler-Russek
Gerente Nacional de Ventas **Octubre 2016 a Julio 2018**

Responsable de las áreas de organización, capacitación técnica, desarrollo de nuevos productos, planeación, logística, marketing, comercialización y administración de las ventas en el territorio nacional, realizando estudios de mercado y diseño de promociones para apoyo de la fuerza de ventas, en los mercados de ganado, lechero, caballos y pequeñas especies. Teniendo bajo mí cargo a 16 colaboradores.

• Desarrollé un programa de telemarketing para apoyo a los representantes y seguimiento a la venta y entrega de los pedidos a los clientes, realizando además de promoción de los productos por medio de correos electrónicos y vía telefónica.
• Reorganicé al equipo de ventas, capacitándolos y reorganizando territorios, así como el número de clientes por zona de 427 a 40, haciendo más eficiente la venta en cada zona.
• Desarrollo del nuevo presupuesto de ventas para el ciclo 2017, unificando las líneas Loeffler-Innopharma, con un crecimiento del 22 y 17 % respectivamente contra el 2016
• Desarrollé el plan marketing y participación en el congreso CVDL obteniendo un aumento de ventas por arriba del 170% en referencia a los años 2015 y 16.
• Colaboré en el mejoramiento de la planeación de la producción reduciendo los backorders en un 95% y por ende se aumentó la venta en más de 21% con respecto al año anterior.
• Aumenté la rentabilidad en promedio de los productos 12 puntos porcentuales

PiSA Agropecuaria
Gerente Territorial Pacífico **Agosto 2014 a Enero de 2016**

Responsable de las áreas de organización, capacitación, planeación, logística, marketing, comercialización y administración de las ventas en los estados de Baja California Sur y Norte, Nayarit, Sinaloa y Sonora realizando estudios de mercado y diseño de promociones para apoyo de la fuerza de ventas, desarrollando planes de creación de venta en los mercados de cerdos, aves, ganado de engorda y ganado lechero en orden de importancia. Teniendo bajo mí cargo a 8 personas.

- Reorganicé la estructura de la plataforma comercial y el equipo de ventas, teniendo como resultado una cobertura del 92.7% del objetivo de ventas anual 2016 a pesar de la epidemia del PEDv y el mal precio del cerdo en la zona.
- Logré recuperar el 100% de la cartera vencida en 4 meses y manteniéndola sana en un promedio de 45 días
- Reorganice la logística e inventarios del almacén a mi cargo, manteniendo una eficiencia de surtido de pedidos en 90%

- Trabajé activamente con el equipo técnico y marketing, haciendo sugerencias e investigaciones de mercado para desarrollar campañas comerciales y el desarrollo de materiales técnicos para la venta del portafolio de productos de la empresa.
- Realicé en conjunto protocolos de investigación y aplique pruebas con clientes potenciales para demostrar la eficiencia y producir información técnica comercial en comparación con la competencia para desarrollar material para marketing y fuerza de ventas.
- Sugerí la implementación de IPad y tabletas para ejecutivos y promotores para la realización de sus funciones como capturar pedidos y realizar la labor de promoción con material digital el cual se aplicó al 100%
- Logré vender el 90% de los códigos de PiSA en toda la zona con un crecimiento del 25% con respecto al año anterior. Siendo este crecimiento en el área de cerdos.
- Aumente en 60% la venta de la línea de inyectables, intramamarios y premezclas para ganado lechero, realizando alianzas estratégicas con empresas formuladoras de alimento concentrado.
- Logré introducir las premezclas de la línea PiSA con los principales porcicultores de la zona de forma directa y en su mayoría haciendo alianza estratégica con empresas formuladoras de alimento concentrado.
- Desarrollé programas de bioseguridad para los mercados de ganado lechero y carne, cerdos y aves, controlando vectores y aplicación de desinfectantes.

Laboratorios Tornel
Gerente Regional Centro - Norte **Mayo 2013 a Agosto 2014**

Responsable de las áreas de organización, capacitación, planeación, marketing, comercialización y supervisión de las ventas en los estados de Hidalgo, Querétaro, Aguascalientes, Guerrero, Michoacán, Zacatecas, Durango, Coahuila, Chihuahua, Sinaloa y Sonora y Baja California Sur y Norte, realizando estudios de mercado y diseño de promociones para apoyo de la fuerza de ventas, desarrollando planes de creación de venta en los mercados de ganado lechero, ganado de engorda, caballos, gallos de pelea, cerdos y animales de compañía. Teniendo bajo mi cargo a 6 representantes.

- Desarrollé estrategias para recuperar 3.5 M en 4 meses del objetivo de cuota, con un crecimiento del 5% por encima del objetivo acordado con la gerencia de ventas
- Realicé una depuración de los distribuidores de la zona, haciendo más efectiva la venta e incrementando el volumen de la misma en 11%.
- Depure la cartera vencida reduciendo los días de 50 a 35 en promedio en 6 meses
- Trabaje en conjunto con las gerencias de crédito y cobranza, servicio al cliente, ventas, planeación, producción, exportaciones y recursos humanos, en el mejoramiento de procesos.
- Desarrollé protocolos de investigación para la actualización de la información técnica y mejoramiento de dossiers y actualización de las dosis recomendadas, así como nuevos nichos de mercado a los productos.
- Apoyé al mejoramiento de la imagen, publicidad y marketing de la empresa.
- Solucioné conflictos laborales entre el personal a mi cargo y la empresa en conjunto con recursos humanos.
- Incrementé la venta de biológicos en bovinos lecheros en 115% contra año anterior.

MayVet México
(Empresa del Grupo Maymó, Barcelona, España) **Jul 2011 a Abr 2013**
Director Comercial

Responsable de las áreas de marketing, publicidad, logística, organización, capacitación, planeación, comercialización y supervisión de las ventas a nivel nacional, realizando estudios de mercado y diseño de promociones para apoyo de la fuerza de ventas para la introducción la línea en los mercados de bovinos leche, cerdos y aves principalmente. Desarrolle la plataforma comercial con un total de 12 distribuidores.

- Lideré el desarrollo de toda la plataforma comercial, para la introducción al mercado nacional de bovinos leche y carne, cerdos y aves de un nuevo laboratorio veterinario en México
- Participé en la importación, desarrollo y revisión de la información técnica para registro de los productos ante SAGARPA.
- Desarrolle el plan logístico para las importaciones, almacenaje (De acuerdo las Normas de SAGARPA), acondicionamiento de producto, captación y envió de producto a los clientes distribuidos a lo largo del país.
- Trabajé en conjunto con una empresa de servicios logísticos como apoyo para realizar monitoreo de inventarios y facturación de los pedidos vía internet.
- Determiné que servicios de mensajería (fleteras o paqueterías) serían las más apropiadas en costo y cobertura.
- Logré surtir pedidos en un promedio de tres días tomando en cuenta la distancia del cliente.
- Desarrollé el marketing, material y campaña publicitaria, para el lanzamiento de la línea.
- Desarrolle la información técnica y folletería de los productos.
- Realizamos en conjunto con la FMVZ UNAM Isobologramas y estudios de farmacocinética y farmacodinamia para desarrollar más información técnica y poder publicar en revistas oficiales.
- Realicé la promoción y asesoría técnica con los distribuidores y los clientes de estos.
- Elaboré junto con el personal técnico en Barcelona protocolos de aplicación para pruebas de los productos en empresas y con líderes de opinión en el mercado.
- Realicé estudios de mercado para la medición de competencias y oportunidades de venta de los productos en el mercado mexicano, logrando el lanzamiento de 15 productos.
- Desarrollé las listas de precios y políticas de comercialización.
- Desarrollé los canales de comercialización, y logística, teniendo ya hasta el momento 12 distribuidores en las principales zonas del país.
- Elaboré y aplico los programas de capacitación a los distribuidores y su fuerza de ventas.
- Elaboré junto con el personal técnico en Barcelona protocolos de aplicación para pruebas de los productos en empresas y con líderes de opinión en el mercado.
- Realicé la planeación para determinar los presupuestos de las posibles ventas y el forecast para determinar los inventarios para el abasto de los clientes.

Pecuarius Laboratorios (Empresa del Grupo Bachoco) **Jun-Oct 2010**
Gerente de Nacional de Ventas

Responsable de las áreas de organización, capacitación, planeación, logística, comercialización y supervisión de las ventas a nivel nacional, realizando estudios de mercado y diseño de promociones para apoyo de la fuerza de ventas para los mercados de bovinos leche, cerdos y aves principalmente. Teniendo bajo responsabilidad a los representantes de ventas, mercadotecnia, asesores técnicos y administración de ventas, coordinando a un total de 11 personas.

- Alcance de objetivos de ventas por arriba del 100% al tomar las riendas del negocio siendo de la siguiente manera Junio 54%, julio 127%, agosto 104% y septiembre 110%.
- Desarrollé, realicé y apliqué un programa de evaluación del desempeño en línea para la fuerza de ventas (Programa CRM).
- Apoye a la disminución de la cartera vencida de un 46% a un 31%
- Desarrollé y di apertura a un mejor canal de comunicación a la ya existente cartera de distribuidores y nuevos distribuidores que se reflejó en los objetivos alcanzados.
- Desarrollé planes de venta e integración para una nueva fuerza de ventas para un plan de fusión. Donde se integraban la producción nacional e importación de productos desde Brasil.
- Determine la localización de los principales clientes, así como un plan logístico para el envío de los pedidos en un menor de 3 días dependiendo la distancia de estos.
- Evalué y desarrolle en conjunto una mejoría en el plan logístico para el almacenaje y envío de producto a los diferentes clientes de la empresa.
- Trabaje en conjunto con el personal de marketing y asesores técnicos para desarrollar un programa de difusión de información técnica y folletería de los productos para aumentar las ventas al área pública en general o sea ventas no realizadas a Bachoco.
- Apoye en conjunto con los departamentos de aves y cerdos de la FMVZ UNAM para el desarrollo de un proyecto de desarrollo de vacunas recombinantes.

Fort Dodge Animal Health **Mar 2007- Nov 2009**
Gerente de Línea/Product Manager

Responsable de las ventas y administración del negocio de las líneas Pharma (Bovinos leche, carne y cerdos) y Ovinos con un valor de 4 millones de dólares, desarrollando negociaciones, investigación, análisis y detección de necesidades del mercado, lanzamiento de nuevos productos y comercialización, organización de la fuerza de ventas, trabajo en equipo, documentación y generación de materiales técnicos.

- Lideré el lanzamiento de una nueva línea de productos farmacológicos exclusiva para ovinos
- Desarrolle toda la parte técnica para los materiales publicitarios, presentación y lanzamiento en eventos masivos con pláticas técnicas y apoyo de laboratorio para sustentar el uso de los productos.
- Desarrolle en conjunto con el departamento de logística, la importación, almacenaje acondicionamiento y reacondicionamiento de los productos de la línea ovina para su venta en México.
- Desarrolle protocolos para la evaluación de productos nuevos en campos previos al lanzamiento.
- Participe en conjunto el área de registros para la importación de nuevos productos al país.
- Desarrolle protocolos de investigación para el relanzamiento de la línea Fluvicina.

- Recuperé la venta de la línea Pharma en 10% en el periodo comprendido de 08 vs 07, manteniendo la rentabilidad de la línea por arriba del 61%.
- Incremente la venta de la línea en 16% en el periodo comprendido del 09 vs 08.
- Mantuve e incrementé las ventas de la línea ex-Syntex, manteniendo al producto número 3 de la compañía (Fluvicina de 4 millones) con ventas superiores a los 2 millones de dólares con un crecimiento del 12% con respecto al 08 contra el 09.
- Mantuve e incrementé las ventas de productos de terceros en 29% con respecto al 08 vs 07 y 21% con respecto al 09 y 08
- Desarrollé el canal de distribución para la comercialización de los productos de la línea ovina segmentando mercados.
- Desarrollé estrategias de precio por medio de ventas por volumen para la comercialización más eficiente de los productos, las cuales fueron adoptadas por la división para la venta de todas las líneas.
- Desarrollé programas de capacitación a las fuerzas de ventas de la empresa y de los distribuidores para incrementar las ventas.
- Lideré un proyecto de comunicación constante con el área comercial, que permitió los incrementos de las ventas y la confianza de nuestros clientes.
- Desarrollé programas de capacitación contante a los promotores y representantes, además de las fuerzas de ventas de los distribuidores por medio de los asesores técnicos y de manera personal.
- Realice convenios con algunas universidades principalmente FMVZ UNAM para aplicar protocolos de investigación y desarrollar tesis de licenciatura, maestría o doctorado para buscar la publicación en revistas oficiales.

Bayer de México Sanidad Animal **Feb 2001 - Mar 2007**
Representante de ventas

Responsable de la asesoría técnica, venta y comercialización de los productos de la línea de bovinos leche y carne, pequeños rumiantes, cerdos y aves en la zona Centro del país en los estados de Querétaro, Guanajuato, San Luís Potosí, Hidalgo, Estado de México y Morelos. Por medio de un solo distribuidor para la zona desarrollando actividades de capacitación, recursos humanos, servicio técnico, logística, administración, mercadotecnia y comercialización. Además de dar apoyo técnico nacional, desarrollo y aplicación de protocolos en campo para el lanzamiento de nuevos productos cuando se me requería

- Me desempeñé como personal Técnico-Ventas a nivel nacional sin desatender mi zona de ventas asignada
- Mantuve entre el 95% al 104% la cobertura del presupuesto de ventas en los 6 años bajo mi cargo.
- Incrementé y unifiqué las ventas de los productos de la línea Bayer manteniendo una venta del 100% del portafolio de productos que consistía, en farmacéuticos, desparasitantes, garrapaticidas, biológicos, bioseguridad (desinfectantes, control de vectores) y nutricional, en los mercados de bovinos de leche, carne, ovinos y cerdos.
- Lideré y di soporte técnico a las campañas contra garrapata en el Estado de Querétaro usando los productos Bayer.

- Realicé asistencia técnica y capacitación a los clientes clave de la zona que represento en ventas de programas de bioseguridad a la medida de los clientes.
- Desarrollé protocolos de investigación de los productos de Bayer y presenté resultados en congresos internacionales y nacionales. Que incrementaron las ventas de los productos nacionalmente al generar datos técnicos del uso y nuevas aplicaciones de estos.
- Desarrollé protocolos de investigación para el lanzamiento de nuevos productos al mercado, como por ejemplo el uso de Baycox en bovinos y pequeños rumiantes.
- Desarrolle programas de apoyo técnico con el laboratorio Calamanda para el diagnóstico de enfermedades, realización de pruebas de sensibilidad a antibióticos, copros, necropsias etc.
- Realicé convenios con la FMVZ UNAM para el uso de los productos en cada uno de los centros experimentales.
- Implementé un plan de segmentación de clientes y definición de prioridades que arrojo ahorros y eficiencia en la fuerza de ventas del distribuidor.
- Desarrollé un plan de comunicación en conjunto con el distribuidor y gerente de zona que mejoró el desarrollo de estrategias comerciales.
- Desarrollé, organicé, capacité y supervisé a la fuerza de ventas del distribuidor, logrando disminuir los déficits de ventas y pérdidas por malos manejos.
- Desarrollé protocolos de investigación de los productos de Bayer y presenté resultados en congresos internacionales y nacionales. Que incrementaron las ventas de los productos nacionalmente al generar datos técnicos del uso y nuevas aplicaciones de estos.
- Desarrollé relaciones adecuadas con personal de gobierno de cada estado, decisiva para la compra de productos para programas de subsidio ganadero.
- Mantuve a la línea Bayer como el laboratorio número uno en ventas de la zona.

Formación Académica:

- MBA (Master Business Administration) UNITEC. (Ago. 2013- Jul 2015)
- Diplomado en Desarrollo de Habilidades de Mercadotecnia. Facultad de Contaduría y Administración. UNAM. (2007-2008)
- Posgrado, Maestría en Fisiología de la Reproducción. Unidad de posgrado, Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia UNAM. (2000-2002) Trunca.
- Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia. UNAM. México. (1993-1998)

Idiomas:
Inglés 85%

Experiencia Internacional:

Responsable del área clínica, reproducción, nutrición y administración trabajando en dos ranchos lecheros localizados en Zdislava y Zibridice municipios de Liberec en la República Checa. (1999 – 2000)

Publicaciones:

- Isidro, R., Orihuela, A., Galina, C.S., Martínez, L., Maquivar, M. and Solano, J. J. **Zebu Cows in oestrus may hasten sexual behavior and ovulation in herd mates**. Journal of Applied Animal Research 28: 117-120 (2005)
- Isidro VR, Villa-Godoy A, González PE, Ruiz DR. **Inducción de la lactancia por medios hormonales en vacas Holstein**. Datos preliminares. XXV Congreso Internacional de Buiatría. Veracruz, Ver. México. Agosto 2001

Cómputo:
Office Avanzado, Adobe, lotus, Microsoft Outlook, CRM, Aspel, Novell e internet.