

MARIO KLATICH CAMPOFILONI

PERFIL

Egresado de la carrera de Administración de Empresas con especialización en ventas, mercadeo, desarrollo de negocios con distribuidor y manejo de representadas, logística y desarrollo humano, más de 40 años de experiencia en el Sector Pecuario, iniciándose como Jefe de Zona de Ralston Purina, Gerente de Zona Ralston Purina, luego Gerente Comercial en Redondos, a cargo de todas las operaciones de compra y venta del grupo, hasta llegar a la Gerencia de Ventas, Gerente de División y Director Regional Comercial para Latinoamérica de la División de Nutrición y Salud Animal de Montana. Las fortalezas desarrolladas son la perseverancia en el logro de los objetivos, la interacción y el trabajo en equipo con toda la organización, el liderazgo y el desarrollo profesional del personal a cargo. Ahora como Consultor, aportando mi experiencia en la gestión estratégica de las empresas.

EXPERIENCIA LABORAL

MKC Consultoría

Enero del año 2015 a la fecha

Director

Consultoría en gestión estratégica,

Montana S.A.

Febrero del año 1991 hasta diciembre del año 2014

Director Regional Comercial para Latinoamérica-Gerente General en Ecuador

Además de las funciones descritas en los cargos anteriores, están las de desarrollo de las nuevas empresas de la Compañía en Ecuador (como Gerente General) y Chile (Director Comercial), seleccionando al equipo de ventas, apoyándolo en los planes de negocio, registros de productos, flujos de caja, presupuestos, conseguir nuevas representaciones y nuevos negocios para la Corporación, desarrollo y mantenimiento de clientes claves en cada país.

Gerente de División Nutrición y Salud Animal

Además de las funciones del Gerente de Ventas, se incluye ahora las de Producción, con dos plantas, una en Lurín y la otra en Santa Anita.

En esta etapa (año 2011), se inicia el desarrollo para la Unidad de Negocios Agrícola de Montana, para lo cual se hizo la selección del Gerente que se haría cargo de la Unidad (actualmente en funciones: Oscar Lozano), así como también, se implementa la estrategia para el inicio de la operación, la cual se basó en trabajar el mercado de productores avícolas con posesión de tierras agrícolas, mismos que ya eran clientes de Montana.

Gerente de Ventas División Veterinaria

Desarrollo de nuevos negocios, planear y organizar las ventas de la Compañía, organizar y planear la logística de la División, planear y organizar las actividades de marketing, planear, organizar y ejecutar los planes de venta de las representadas, el logro más importante es haber contribuido con el crecimiento de la Compañía, logrando en 18 años un crecimiento de 833% en la facturación.

Grupo Atahuampa, hoy Redondos.

Febrero de 1985 hasta enero del 1991

Gerente Comercial

Planear y organizar las actividades de venta por especialidad productiva: pollos, cerdos, espárragos, gallinas, comida enlatada; planear y organizar el lanzamiento y desarrollo de ventas de líneas genéticas: ponedoras Isa Brown, pollos Ross 208 y cerdos PIC, responsable de la logística del grupo: adquisición de todas las necesidades de la Compañía. Los logros alcanzados en esta etapa se resumen en un crecimiento en ventas de 250% en 6 años de trabajo, contribuyendo con el crecimiento de los principales rubros de producción.

Ralston Purina International

Setiembre de 1979 hasta enero de 1985

Gerente de Zona:

Setiembre de 1981 hasta enero del 1985

A cargo de la zona más importante de la Compañía, adicional a las actividades abajo indicadas, se me encargó el entrenamiento y desarrollo de nuevos Jefes de Zona, planear y organizar las convenciones de distribuidores, y dar soporte a otros Gerentes de Zona, el principal logro es haber alcanzado record histórico de ventas en la zona asignada.

Jefe de Zona

Setiembre de 1979 hasta enero del 1981

Responsable de las ventas de la Compañía de una zona geográfica asignada a través de distribuidores, planear y organizar el trabajo de campo de los Vendedores de los distribuidores, organizar y ejecutar actividades de promoción de ventas, como seminarios, días de campo, entrenamiento al personal de los distribuidores, servicio técnico a los clientes de los distribuidores. Principal logro, alcanzar record histórico de ventas en la zona asignada.

Varias

Desde 1976 hasta agosto de 1979

Realicé varias actividades fuera del rubro Pecuario.

EDUCACIÓN SUPERIOR

Enero de 1971 hasta diciembre de 1975

Universidad San Martín de Porras

Estudios de Administración de Empresas, situación: egresado sin alcanzar el título de bachiller

EDUCACIÓN SECUNDARIA Y PRIMARIA

Educación Secundaria

Marzo de 1966 hasta diciembre de 1970

Colegio Americano de Chaclacayo

Educación Primaria

Marzo 1957 hasta 1965

Colegio Antonio Raimondi, Lima

RECONOCIMIENTOS

Setiembre de 1982

Ralston Purina International

Premio Ave al mejor Vendedor - País

Setiembre 1984

Ralston Purina International

Premio Ave al mejor Vendedor, región sudamericana

Octubre 1988

Asociación de Incubadores del Perú

Premio a la mejor organización del congreso institucional

SEMINARIOS, CONGRESOS Y CONFERENCIAS

Múltiples congresos, seminarios y cursos de especialización a lo largo de 40 años, que me han permitido consolidar mi desarrollo y alcanzar los objetivos en las empresas en que he trabajado.

OTROS ESTUDIOS

IDIOMAS

Inglés: nivel intermedio

Italiano: nivel intermedio

COMPUTACIÓN

Nivel de conocimiento en el uso de programas informáticos.