



David F. Flores Medina

D.N.I. 07637294

Contacto: +51 **913 137 960**

Email: df.floresmedina@gmail.com

www.davidfloresm.com

Licenciado en Mercadotecnia con mención en Finanzas y Doble Maestría en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, complementada con especializaciones en Marketing Digital, Social Media y Comercio Electrónico. Actualmente, culminando un MBA en Administración de Empresas para fortalecer habilidades en gestión empresarial.

Con más de 20 años de experiencia en empresas líderes transnacionales y locales en sectores de consumo masivo y educación, he demostrado habilidades en el diseño de estrategias innovadoras para el lanzamiento de nuevas categorías, productos y marcas, así como en la apertura de mercados internacionales y la creación de políticas de área. He liderado programas de transformación cultural y reestructuración de equipos, garantizando un clima laboral favorable y el desarrollo del talento. Como asesor en marketing digital y comercio electrónico, he impulsado el crecimiento y rentabilidad de PYMES y grandes empresas.

Mi enfoque se centra en el desarrollo y gestión de nuevos productos, optimizando procesos y resultados comerciales. Soy experto en marketing de consumo masivo, desarrollo de productos, administración de marcas, marketing digital y comercio electrónico, comprometido con el aprendizaje continuo y el crecimiento profesional.

En la actualidad, ocupo el puesto de Gerente de Marketing y asesor de negocios a tiempo parcial en dos empresas asociadas. Una de ellas se especializa en la fabricación de publicidad tanto interior como exterior, mientras que la otra se dedica al marketing digital, comercio electrónico y sistemas de gestión.

Gerente de Marketing

2022 - 2024

Actualmente, desempeño un rol a tiempo parcial en dos empresas líderes en sus respectivos sectores: Magenta Impresiones SAC y ELCades S.R.L. En Magenta Impresiones SAC, lidero el desarrollo de estrategias de marketing, comerciales y de ventas para su línea de productos de inflables. Mi enfoque se centra en aumentar las ventas y optimizar la gestión de carteras de clientes, contribuyendo así al crecimiento y éxito de la empresa en el mercado.

En EICades S.R.L., una empresa innovadora en tecnología y marketing digital, estoy a cargo del diseño y ejecución de estrategias comerciales y proyectos digitales. Mi objetivo es impulsar el crecimiento del negocio mediante la implementación de estrategias digitales efectivas, orientadas a maximizar la captación de clientes y mejorar la experiencia del usuario.

Mi compromiso en ambas empresas es generar resultados tangibles, mediante el desarrollo de estrategias innovadoras y la gestión eficiente de las relaciones con los clientes, contribuyendo así al éxito y expansión de ambos negocios.

Sitios web: www.inflables.com.pe | www.elcades.pe

**Consultor y
Empresario**

2013 - 2024

Como asesor externo en negocios y marketing, cuento con una amplia trayectoria y logros destacados en diversos sectores empresariales. He creado y gestionado con éxito tres empresas en diferentes rubros, demostrando habilidades de liderazgo y desarrollo empresarial.

Mi experiencia abarca consultorías en negocios B2B y B2C, marketing académico, digital y comercio electrónico, así como el diseño de programas de posgrado para universidades y la implementación de plataformas LMS en instituciones educativas y entidades gubernamentales. He asesorado a empresas y marcas reconocidas como Nutri H, Chocolates Conveca, Wawa Laptop y entre otras, contribuyendo a su crecimiento y éxito empresarial.

Además, soy emprendedor con la creación de mi propia marca registrada de chocolates y cafés Mokaw, lo que me proporciona una valiosa perspectiva en el sector de alimentos y servicios.

En la actualidad, continúo brindando asesoría a emprendedores en el sector de alimentos y servicios, compartiendo mi experiencia y conocimientos para ayudarles a alcanzar sus metas empresariales.

**Gerente de
Marketing
AJEVEN
Venezuela**

2012

Como Responsable de Desarrollo de Planes de Marketing y Trade en el Grupo AJE / AJEVEN / Venezuela, lideré con éxito el relanzamiento de marcas destacadas como Big Cola, First, Sporade, Cifrut, Pulp, Volt y Agua Cielo, generando un notable aumento en la productividad y las ventas. Dirigí un equipo de alto rendimiento, colaborando estrechamente con líderes clave como el Country Manager y directores corporativos. Mi responsabilidad abarcaba la ejecución de presupuestos de marketing para acciones BTL, ATL y Trade Marketing, asegurando la alineación con los objetivos corporativos.

Además de rediseñar estrategias de marketing, contribuí al desarrollo de estrategias comerciales que resultaron en la apertura de nuevos canales de distribución y la obtención de licencias sanitarias para nuevos productos. Mi enfoque en la gestión eficiente de los canales modernos fue esencial para optimizar la presencia y rentabilidad de nuestras marcas.

Mi trayectoria en el Grupo AJE / AJEVEN / Venezuela se caracteriza por mi capacidad para desarrollar e implementar estrategias innovadoras que impulsan el crecimiento y éxito de las marcas. Trabajo estrechamente con equipos multifuncionales y líderes clave para alcanzar los objetivos corporativos.

**Gerente de
Marketing
AJEMAYA
Guatemala
Honduras
El Salvador**

2010

Como Responsable de Desarrollo de Planes de Marketing y Trade en AJEMAYA, lideré con éxito el lanzamiento de marcas de bebidas carbonatadas y no carbonatadas, como Big Cola Negra y Sabores, Sporade, Cifrut, Pulp y Agua Cielo. Dirigí un equipo de trade marketing y gestioné los presupuestos para acciones BTL, ATL y Trade Marketing. Trabajando directamente con el Country Manager, la Gerencia de Ventas y los Directores Corporativos. Supervisé las estrategias de marketing para los tres países de AJEMAYA, centrándome especialmente en el trade y las ventas. Mi enfoque se basó en diseñar estrategias innovadoras para maximizar el impacto en el mercado y la rentabilidad de las marcas. Mi capacidad para liderar equipos multifuncionales y colaborar eficazmente con los líderes clave fue fundamental para el éxito de los proyectos.

Jefe de Marketing AJEGROUP Perú y Países del Grupo.

2004 - 2010

Como Responsable de Campañas de Relanzamiento y Lanzamiento de Nuevas Marcas en el Grupo AJE / AJEPER S.A., lideré un equipo de alto desempeño en el desarrollo y ejecución estratégica de campañas para marcas emblemáticas en múltiples mercados internacionales. En colaboración directa con el Director de Marketing Corporativo, el Director Corporativo Comercial, el Director de Marketing y los Country Managers de cada país, fui co-responsable de la creación de logotipos, del diseño de packaging y publicidad gráfica para estas marcas en todos los países del grupo AJE.

Además, establecí y dirigí un área interna de desarrollo y diseño de marcas, proporcionando materiales de marketing a nivel internacional y optimizando la eficiencia operativa. Supervisé la ejecución de campañas BTL y brindé apoyo integral al área de eventos y capacitaciones. Mi gestión se destacó por una supervisión constante de los puntos de venta tradicionales y canales modernos, asegurando la implementación efectiva de las estrategias de marketing. Posteriormente, participé en la reorganización del área de marketing, contribuyendo al fortalecimiento y expansión de las operaciones del grupo AJE en América Latina y Asia.

Estas diversas actividades en el cargo me han permitido tener una gran experiencia de la industria y del mercado de consumo masivo.

E
D
U
C
A
C
I
Ó
N

S
U
P
E
R
I
O
R

Lic. en Mercadotecnia con Especialización en Finanzas

Universidad UTEL México –Egresado 2023

Universidad Tecnológica de México

Maestría en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Escuela de Posgrado de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas

EPG UPC Lima, Perú. Egresado 2008

Escuela de Organización Industrial, **EOI de España.**

MBA Master Business Administration - Maestría en Administración de Empresas. Cursando estudios actualmente. Universidad UTEL de México - 2023 – Abril 2024

Diplomado en Marketing Digital y Comercio Electrónico

Universidad San Martín de Porres de Lima, Perú.

Start Up Andes Accelerator - **USMP.** Egresado 2016

Especialización en Social Media & Community Management

Universidad San Martín de Porres de Lima, Perú.

Start Up Andes Accelerator - **USMP.** Egresado 2016.

Diplomado en Gestión y Administración Pública

Escuela de Posgrado Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga.

Egresado 2018.

Técnico en Administración de Empresas, Especialista en Marketing y Publicidad

Carrera Técnica Concluida. Título a nombre de la Nación.

Escuela de Estudio Empresariales - PBA Lima (Titulado). Egresado 1999

Lic. en Administración de Empresas

Ciclo en curso: VI – **Cursando** estudios 2023.

Universidad Ricardo Palma - Lima, Perú.

OTROS ESTUDIOS

- Seminario de Liderazgo. Alta Gerencia – Caracas Venezuela.
- Conferencia de Resolución de Conflictos.– Alta Gerencia Venezuela.
- Taller de Liderazgo –
- Educación Gerencial - Administración y Organización. Escuela de Post Grado de la UPC.
- Foro de Finanzas EPG- UPC
- Plan de Marketing Digital y Nuevos Medios EPG - UPC
- Conferencias de Negocios y Marketing PYMES USIL
- Reinventando los Modelos de Negocio EPG - UPC
- Inteligencia Emocional
- Desayuno de Empleabilidad - EPG - UPC.
- Vender o Esperar que nos compren - USIL.
- De una actitud mental positiva a una acción positiva.
- II FORO DE MARKETING - Club Empresarial -
- Evaluación de Proyectos - Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Seminario de Liderazgo.– Alta Gerencia – Caracas Venezuela.
- Conferencia de Resolución de Conflictos.– Alta Gerencia Venezuela.
- Taller de Liderazgo
- Educación Gerencial - Administración y Organización. Escuela de Post Grado de la UPC.
- Foro de Finanzas EPG- UPC
- Plan de Marketing Digital y Nuevos Medios EPG - UPC
- Conferencias de Negocios y Marketing PYMES USIL .
- Reinventando los Modelos de Negocio EPG - UPC.
- Inteligencia Emocional Julio 2010 Hotel Libertador.
- Desayuno de Empleabilidad - EPG - UPC.
- Vender o Esperar que nos compren - USIL.
- De una actitud mental positiva a una acción positiva. USIL .
- II FORO DE MARKETING - Club Empresarial - EPG – UPC.
- Evaluación de Proyectos - Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Calidad Total - Dirección y Control Empresarial - Dirección de Medios - Gerencia de Marketing - Gestión de -Pequeñas y Medianas Empresas - Organización y Métodos Estratégicos. Marketing Ejecutivo - USIL .
- 1er Seminario Anual de Medios / Anda – Ibope Time Junio 2007.
- 2do Seminario Anual de Medios / Anda – Ibope Time Junio 2008.
- Estrategias de Marca / Club Empresarial – Anda – 2008.
- Implicancias Comerciales Legales, Administrativas y Aduaneras de la Ley de Rotulado – Estudio Bustamante. 2009.
- Marketing Bancario; Perspectivas Económicas; Marketing de Consumo Masivo; Marketing Industrial; Aplicación de la Investigación en el Marketing; Trade Marketing; Marketing de Consumo; Marketing de Servicios & Turístico; Franquicias; Marketing Personalizado 1 to 1.

HABILIDADES Y COMPETENCIAS

- Diseño y Planificación Estratégica.
- Desarrollo de Planes de Marketing
- Coaching y Desarrollo.
- Pronósticos de Venta.
- KPIs de Trade Marketing.
- Manejo de Presupuestos.
- Creación y Diseño de Packaging.
- Diseño Gráfico y Producción Audiovisual.
- Análisis, Métricas y KPIs.
- Manejo de Software Adobe, WP, SAP.
- Emprendimiento.
- Mejora continua de Procesos.
- Liderazgo de equipos.
- Web & E-commerce
- Desarrollo de Negocios.
- E-learning, LMS y Moodle 3.9