

Rodrigo Gabriel Arias Salles

Independencia #55 col. Centro torre A 5to. Piso GDL. Jal
30307097

gabriel.salles@jalisco.gob.mx

Experiencia Laboral

- Dirección de Promoción y Desarrollo **Noviembre 2019 – a la fecha**

AGENCIA PARA EL DESARROLLO DE INDUSTRIAS CREATIVAS Y DIGITALES DE JALISCO
(CIUDAD CREATIVA DIGITAL)

Participación en la organización del Evento SUBLIME, uno de los más importantes en el ramo de la industria creativa digital, con presencia de grandes desarrolladores como Nickelodeon, Cartoon Network, Disney, Mattel, entre otros

Se logró establecer la empresa AMBER video juegos en las instalaciones de CCD, empresa rumana líder en la creación de video juegos.

Revisión y modificación de las políticas de precios y de incentivos.

Participación con la empresa Pixelatl para el evento Shortway llevado a cabo en las instalaciones de CCD, participaron 20 proyectos a nivel nacional

Colaboración con la empresa Altea corp. en la organización y desarrollo del evento GDLUZ, teniendo en las instalaciones de CCD un video mapping y el show White canvas que conto con más de 50 mil visitantes

Colaboración con consejo promotor de innovación y diseño para la organización del Media arts. Festival, teniendo eventos, platicas y conferencias con empresas, emprendedores y alumnos; también en el mismo marco se participó con Guadalajara parte de las ciudades de UNESCO, se recibió a personas de 9 países del mundo.

- Dirección Comercial **Junio 2015 - 2019**

SK IMPACTOS

Instalación, venta y administración de los espacios publicitarios de la compañía (espectaculares, pantallas electrónicas y vallas)

Creación de imagen de la empresa, redes sociales, página web, etc.

Desde mi gestión se han incrementado las ventas en un 200%, traje a la empresa clientes como Muebles Placencia, Vivo 47 y Coca Cola por nombrar a algunos de los más importantes, con contratos semestrales y anuales.

- Dirección Comercial **2014 – 2015**

PERIODICO EL INFORMADOR |

En los 8 meses que estuve a cargo de la comercialización logré llegar a las metas propuestas por dirección a pesar de haber sufrido cambios sustanciales en la organización del departamento como dar de baja a dos gerentes y quedarme sin los mismos puestos.

Rescate a una fuerza de ventas de 18 personas que estaba muy desmotivada y en base a nuevas estrategias y liderazgo, hice que todos subieran sus cuotas mensuales de venta y sobre todo de cobranza.

Reactive clientes muy importantes para la empresa que se habían ido por falta de confianza en la misma, firme muy buenos contratos con ellos que a la fecha siguen vigentes.

- Dirección Comercial **2005– 2014**

TAXIMPACTO |

El mayor logro que tuve en mi tiempo en la empresa fue mantener contratos duraderos con los clientes más importantes de la empresa tales como Grupo Pepsico, Megacable, UAG, contratos que a la fecha siguen vigentes.

A mi llegada en el 2005, la empresa contaba con presencia en 6 ciudades de la república con un parque vehicular de 600 taxis aproximadamente; en mi gestión logre duplicar la presencia en ciudades siendo el DF el punto más importante de apertura y de generación de riqueza para la empresa con un parque vehicular a mi salida de más de 1,500 taxis.

Centralice las operaciones desde Matriz en Guadalajara para aminorar los costos y así pudimos ser más eficientes haciendo alianzas con centrales de medios y agencias de publicidad sin costos para la empresa y con mucho mejores resultados.

- Dirección Comercial **2000– 2005**

DUPONT POWDER COATINGS |

Se tenía la distribución de la zona exclusivamente para nosotros, cuando me invitaron a participar con ellos, el negocio vendía 3 toneladas mensuales, 5 años después a mi salida lo deje con 21 toneladas mensuales siendo la distribución de DuPont a nivel nacional con mayor crecimiento.

Me encargué de hacer un análisis de los productos que necesitaban los clientes que no estaban desarrollados por DuPont e hice contratos de exclusividad con empresas para realizar dichos desarrollos de productos y contratos de exclusividad con los clientes finales y/o maquiladores de los mismos.

- Gerencia de Ventas **1998– 2000**
CONSORCIO HOGAR |

Aquí tuve dos etapas, la primera era la instalación de todo el programa comercial, contratación y capacitación del personal del área de ventas, planeación de medios y estrategias a seguir para la venta del desarrollo por varios conductos como prospección directa y procesos vía telemercadeo, reportando directo a matriz Guadalajara; esto en todas las ciudades que se iban abriendo.

Una de estas ciudades fue Culiacán y el director de zona me pidió quedarme como gerente de ventas y estuve 1 año en la plaza, la meta anual se cumplió y decidí regresarme a Guadalajara por falta de acoplamiento a la ciudad.

- FORMACION ACADEMICA

Licenciatura en Mercadotecnia por la UNIVA (titulo pendiente)
Preparatoria Colegio Anáhuac Chapalita
Secundaria Colegio Anáhuac Chapalita
Primaria Colegio Anáhuac Chapalita
Nivel de inglés 90%