



HGBR Oficina de Representación

México y LATAM

Hernán G. Betbeder Rübke

- Ingeniero comercial UACH
- 21 años residiendo en México
- Experiencia comercial en ventas, marketing, estrategia de negocios e introducción de productos, lanzamientos de marcas y servicios en mercados de México, Colombia y Centroamérica
- Experiencia en variadas categorías de productos y servicios
- Experiencia en mercados Retail, HORECA, B2B, B2C
- Experiencia directa en categorías: alimentos y bebidas, vinos, aceite de oliva, libros-cuadernos y editoriales, storage, muebles de diseño, mochilas y maletas, servicios de educación, lencería, colegios, cursos y seminarios, publicidad y promoción, eco productos
- Apertura de oficinas comerciales y de representación para empresas chilenas en México, Colombia, Venezuela, El Salvador





Empresas Representadas

Muebles Valdés

Maletas HEAD

Industrias Graficas 3f

JeanBe

Green Solution

Olisur

Cyclopea educación

Terrastral Wines

Apps Motelnow

Waldorf Educación

Editorial Cordillera de los Andes

Mint

Docutech

Claves de Valor Agregado



Conocimiento de variadas industrias y modelos de negocios



Reconocimiento de la cultura mexicana - manera de hacer negocios



Contactos relevantes en Retail, Grandes Tiendas, HORECA y empresas asociadas



Conocimiento y visita directa en mercados geográficos claves de México y Colombia



Caso de éxito

- Empresa: Sillas Valdés
- Producto: sillas y muebles de diseño
- Objetivo: venta a clientes finales
- Marca: Valdés
- Tiempo de entrada: 2 años
- Introducción en tiendas de especialidad y clientes finales
- Volumen de negocios: US\$90 mil en 2 años
- Aporte clave: búsqueda de clientes y tiendas top



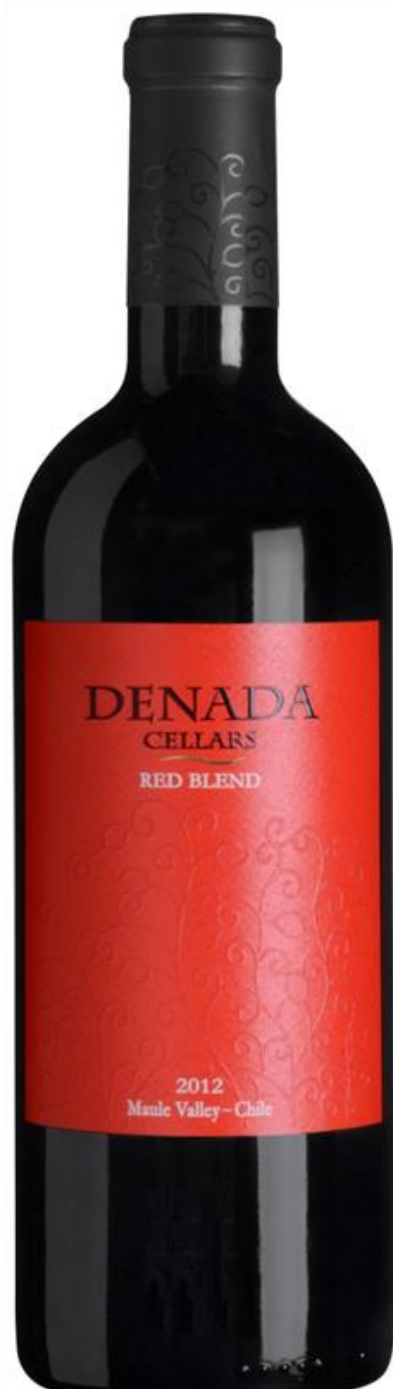


Caso de éxito

- Empresa: Olisur Chile
- Producto: Aceite de oliva extra virgen
- Objetivo: distribución y construcción de marca
- Marca: OLIVE y Santiago
- SKUs: 12
- Tiempo de entrada: 1 año
- Introducción en 90% de cadenas nacionales, grandes tiendas y conveniencia: Walmart, Comercial Mexicana, HEB, Soriana, City Market, Neto, Palacio de Hierro, Liverpool, Otras.
- Volumen de negocios: US\$2 millones
- Aporte clave: introducción, posicionamiento, trabajo en punto de venta y consolidación de marca

Caso de éxito

- Empresa: Terraustral
- Producto: Vinos de mesa
- Objetivo: distribución y construcción de marca
- Marca: PKNT, Cabeza de Piedra, Paskua Land, otras
- Tiempo de entrada: 1 año
- Introducción en 70% de cadenas nacionales y grandes tiendas: Comercial Mexicana, Soriana, City Market, Palacio de Hierro, Liverpool, Otras.
- Volumen de negocios: US\$600 mil en 2 años



- Empresa: Cyclopea Chile
- Servicios: cursos y seminarios - editorial
- Objetivo: expansión en México y LATAM
- Marca: Cyclopea - Fresia Castro M.
- Tiempo de entrada: 2 años
- Introducción en México, Colombia, Venezuela, El Salvador y USA
- Volumen de negocios: US\$1,2 millones en 5 años
- Aporte clave: levantamiento de capital, expansión y consolidación de negocio



Caso de éxito

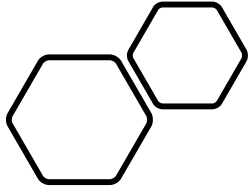
Plan A: Oficina



Representación de la empresa o marca a nivel de contacto telefónico, atención comercial básica: recepción y envío de correos, redireccionamiento de requerimientos a Chile, atención de llamadas comerciales. Redireccionamiento de oportunidades.



US\$800 mes + IVA



Plan AA: Oficina + Gestión



Representación de la empresa o marca a nivel de contacto telefónico, atención comercial: recepción y envío de correos, redireccionamiento y administración de requerimientos y oportunidades a Chile



Análisis de mercado a nivel levantamiento de información comercial de la industria, punto de ventas, RETAIL, competencia, precios



Representación ante empresas e instituciones en México



US\$1.200 mes + IVA

Plan AAA: Oficina + Gestión + Venta



- Representación de la empresa o marca a nivel de contacto telefónico y atención comercial: recepción y envío de correos, redireccionamiento y retroalimentación de requerimientos a Chile
- Análisis de mercado B2C o B2B a nivel levantamiento de información comercial de la industria, análisis macro país, punto de ventas, retail y horeca, competencia, precios
- Reuniones como representante de la marca a nivel empresas e instituciones
- Prospección y visita a potenciales clientes nivel nacional
- Seguimiento comercial
- Negociación y cierre de ventas
- Reporte mensual de gestión según metas y parámetros a definir
- Asistencia a reuniones comerciales en Chile
- US\$1,800 mes + IVA
- Comisiones por ventas a definir según márgenes y volúmenes del negocio

Alcances comerciales

- Firma carta de convenio
- Plan mínimo 6 meses
- Depósitos mes anticipado vía transferencia bancaria internacional de fondos (costos de transferencia por cuenta de cliente)
- Gastos de viajes y viáticos dentro del mercado a cargo de cliente (gastos a rendir por oficina HGBR) o fondo a rendir
- Visitas a Chile para capacitación o reuniones comerciales y técnicas por cuenta de cliente
- Gastos de renta de oficina, llamadas, gestión secretarial y asistentes, visitas a reuniones CDMX por cuenta de Oficina HGBR
- Búsqueda, selección y evaluación de distribuidores o representantes permanentes + seguimiento y control de los mismos se negocia caso a caso
- Búsqueda y/o generación de alianzas regionales o representaciones regionales se negocia caso a caso



Contacto

- Hernán G. Betbeder R.
- hgbetbeder@gmail.com
- +52 1 4427211279
- México