José Chevalier

Director General · Proteína Animal

Gobierno Corporativo ? Experiencia en alta dirección: Más de 11 años

Especialidad

Áreas de especialización

Comercial y marketing ? Evaluación y compensación ? Empresas familiares

Formación académica

Nivel de estudios

Licenciatura

Formación	Institución
Licenciatura en Mercadotecnia	Universidad Anahuac
MBA	Texas Tech University
Gobierno Corporativo	IMMPC
Diplomado en liderazgo	Universidad Mondragon
Pensamiento Estratégico Para Directores Ejecutivos	Cambridge University
Diplomado en RES	Texas Tech University
Desarrollo de habilidades Directivas	IPADE
Desarrollo de Habilidades Gerenciales	IPADE

Desarrollo profesional

Empresa	Periodo	Puesto	Logros
CMI Alimentos www.cmi.co	Junio 2019 - Actual	Vicepresidente de Operaciones LATAM	Crecimiento de EBIDTA 2021 +4.9% Route to Market eficientar la llegada al mercado en la región con una mejora en costo de servir en 1% Revenue Growth Management mejora del Margen Bruto en 3.8% en las divisiones a cargo Costa Rica M&A exitoso para mejorar el posicionamiento de las 3 líneas de negocio en el país
Pilgrims Mexico www.pilgrims.com.mx	Enero 2016 a Junio 2019	Director de Operaciones	Integrar el ciclo de innovación y desarrollo para el lanzamiento de nuevos productos en la compañía con la finalidad de descomoditizar la proteína Autoservicio: Lanzamiento y catalogación de la línea ready to cook (WM, Soriana, HEB, Chedrahui, LA Comer, City) Food Service: Integración de cadenas QSR (KFC, Churchs, Popeyes, Chicken Krispy) Crecimiento en Volumen 7.2%, Crecimiento en Ebitda (7.9% a 8.81%)

Grupo DIPCEN www.dipcen.com.mx	Nov 2013 a Dic 2015	Director Comercial	Crecimiento en ventas 9%, Crecimiento en Ingresos 8%, Crecimiento en EBITDA 1.9%. Valor Agregado: Definición de portafolio de productos para inicio de operaciones en los canales de Autoservicio (Ready to Cook) y Food Service (Porcionados y Cubicados). Industrias: Integración de productores líderes en el mercado de Hamburguesa. Res (2) Pollo (1)
Productos Chata www.chata.com.mx	Oct 2009 a Oct 2013	Director Comercial	Crecimiento en ventas de 13%, Crecimiento en Ingresos de 10.1%, Crecimiento en UAFIR de 9%. Nuevos Mercados: Inicio de comercialización y construcción de marca en las 2 zonas más importantes del país donde no teníamos participación Zona Centro y Occidente del país. Aperturar e implementar canal detalle y Foodservice. Tiendas Propias: Evolucionar el modelo actual de regional a internacional (USA), se diseñó de manera integral la renovación y actualización del concepto contemplando ?Propuesta de valor, Mercado meta, Contenido, Imagen corporativa y expansión.
Sigma Alimentos www.sigma-alimentos.com	Ago 1997 a Oct 2009	Gerente Divisional Gerente de Autoservicio Gerente de Mayoreo Gerente Trade Marketing	Crecimiento de la unidad de negocio 2007 vs 2008 en volumen neto de 1.3%. Crecimiento de la unidad de negocio 2007 vs 2008 en ingresos netos de 9.6%. Reducción en gastos controlables de la unidad de negocio 2007 vs 2008 de 1.3

Experiencia en consejos

Sin experiencia

Cobertura geográfica

Cobertura

Nacional

Estados donde participa

A nivel nacional

Industrias o giros

Comercio ? Ganadería ? Servicios