

# MARTÍN SANTOS TEMPONI

Director de Operaciones & Desarrollo | Estrategia de Expansión | Transformación de Negocios

Ciudad de México | 55-3677-8935 | martin@msantos.mx

[linkedin.com/in/martín-santos-tempo](https://www.linkedin.com/in/martín-santos-tempo)

## PERFIL PROFESIONAL

Ejecutivo C-Level con experiencia liderando operaciones de alto volumen y estrategias de expansión agresiva en el sector Retail, QSR y F&B. Experto en gestión dual de Operaciones (P&L, EBITDA, Excelencia Operativa) y Desarrollo (Real Estate, Construcción, CAPEX). Trayectoria comprobada en la transformación de modelos de negocio, optimización de Unit Economics y liderazgo de equipos multidisciplinarios en corporativos transnacionales. MBA por el IPADE.

## ÁREAS DE EXPERTISE

- Estrategia de Expansión
- Liderazgo de Alto Desempeño
- Optimización de CAPEX/OPEX
- Gestión de P&L Multi-Unidad
- Gestión de Franquicia Maestra
- Gestión de Crisis & Turnaround
- Reingeniería de Procesos
- Transformación Digital
- Real Estate & Desarrollo

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

**PIZZA HUT MÉXICO** | Ciudad de México **Director de Operaciones & Desarrollo**

*Abr 2021 – Presente*

Liderazgo integral de la unidad de negocio, gestionando tanto la rentabilidad operativa actual como la estrategia de crecimiento futuro de la marca en el país.

- **Expansión Estratégica:** Lideré la apertura de **70 nuevas unidades en 3 años**, optimizando el CAPEX de construcción en un **35%** mediante reingeniería de prototipos.
- **Rentabilidad (EBITDA):** Implementé controles operativos que generaron una mejora del **2% en el EBITDA anual** y una reducción del **0.8%** en Food Cost.
- **Gestión del Cambio:** Reestructuré el modelo de servicio, elevando el índice de satisfacción al cliente (NPS) en **7 puntos porcentuales**.
- **Desarrollo de Talento:** Diseñé planes de carrera que redujeron la rotación gerencial y consolidaron una estructura de alto desempeño.

**GINGROUP** | Ciudad de México **Director General – División Gastronómica & Filiales**

*Ago 2019 – Sep*

*2020*

Dirección estratégica de un portafolio diverso de marcas nacionales e internacionales y unidades de negocio complementarias.

- **Gestión Multi-Marca:** Dirección operativa de marcas como **Carl's Jr., Wendy's, The Melting Pot, Juan Valdez Café** y conceptos de *Fine Dining*.
- **Estrategia:** Desarrollo y ejecución de planes de negocio enfocados en la estandarización operativa y maximización de ventas por unidad.
- **Filiales:** Liderazgo simultáneo de unidades de negocio (Vinos Origo, GIN Card, Pago Fácil), asegurando su integración rentable.

**PINTURERÍAS COMEX** | Ciudad de México **Consultor de Operaciones**

*Feb 2019 – Ago 2019*

Consultoría estratégica para el principal distribuidor de Comex en México (400+ tiendas).

- **Mejora de Procesos:** Diagnóstico y rediseño de procesos operativos clave para impactar directamente en la rentabilidad y eficiencia de la red de sucursales.

---

**MEDIX / SALULLEZA** | Ciudad de México **Director de Operaciones y Desarrollo**

Ago 2016 – Abr 2018

Liderazgo en el desarrollo de nuevos modelos de negocio enfocados en salud y bienestar.

- **Innovación de Negocio:** Creación y lanzamiento de las marcas "**180 Grados**" y "**Become Yourself**", desarrollando desde el concepto hasta el manual operativo.
- **Transformación de Marca:** Ejecución de la reingeniería integral de **Slim Center** en México, modernizando la imagen y expandiendo la red.

---

**ALSEA** | Ciudad de México *Trayectoria de 25 años en posiciones de Dirección Estratégica*

1991 – 2016

**Director de Franquicia Maestra – Domino's Pizza**

2011 – 2016

- **Escala Masiva:** Gestión operacional de la Franquicia Maestra con **624 tiendas** y un presupuesto de **\$240 MDP**.
- **Crecimiento:** Reactivación de la expansión con **70 aperturas en 3 años** y desarrollo de 9 nuevas franquicias.
- **Modernización:** Lideré la remodelación de **436 tiendas**, logrando un incremento de ventas del **11%** en unidades renovadas.

**Director de Operaciones – Burger King**

2009 – 2011

- **Volumen de Negocio:** Operación de **110 unidades** corporativas, **2,420 colaboradores** y ventas anuales superiores a **\$1,100 MDP**.
- **Innovación:** Implementación nacional del servicio a domicilio (Delivery), generando un **ROI del 55%**.
- **Eficiencia:** Reducción de costos de mantenimiento en un **40%**.

**Director General (Brand Head) – Popeyes**

2005 – 2009

- **Rentabilidad:** Ejecución de estrategia de *Turnaround* logrando un **ROI del 33%** para el grupo.
- **Optimización:** Desarrollo de nuevo modelo de tienda con **20% menos de inversión inicial** (CAPEX).

**Director Regional – Domino's Pizza**

1998 – 2005

- **Resultados:** Galardonado como "**Región del Año 2003**" y "**Franquicia del Año 2004**".
- **Gestión:** Responsable de 70 tiendas y ventas anuales de **\$458 MDP**.

---

## FORMACIÓN ACADÉMICA

- **Master in Business Administration (MBA)** | IPADE Business School (2013 – 2014)
- **Maestría en Mercadotecnia** | ITESM - Tecnológico de Monterrey (2008 – 2009)
- **Ingeniería en Sistemas Computacionales** | Universidad del Sol (1994 – 1999)

---

## INFORMACIÓN ADICIONAL

- **Idiomas:** Español (Nativo) | Inglés (Bilingüe / Negocios).
- **Tecnología:** Dominio de ERPs, Oracle, Business Intelligence tools, Office Suite.
- **Nacionalidad:** Argentina (Residente en México).