

Martin Santos

a template copy from Wikipedia website, the free encyclopedia

Para otros usos de este término, véase Martin Santos (desambiguación).

Martin Santos



Martin en 2018.

Datos personales

Nombre	Martin Santos Temponi
Apodo	<i>Tincho, El flaco</i>
Nacionalidad	Argentina
Nacimiento	8 de febrero de 1974 Quilmes, Bs.As. Argentina
Correo	martin@msantos.mx
WhatsApp	Envía Mensaje
teléfono	55-3677-8935

Trayectoria

Empresa	Alsea
Empresa	Medix

Empresa	Comex
Empresa	GINgroup
Otros	
Futbol	América
Americano	Cowboys
Hobby	Computadoras



Martin Ariel Santos Temponi (Quilmes, Bs.As Argentina, 8 de febrero de 1974)

Nacido en el año de 1974 en la ciudad cervecera de Quilmes, BsAs, Argentina, pero viviendo desde hace más de 35 años en México, el país que lo enseñó, educó y ha visto crecer.

Martin es un Ingeniero en Sistemas computacionales por la Universidad del Sol de Cuernavaca, con una maestría en Mercadotecnia por el Tec de Monterrey y otra en Alta Direccion de Empresas por el IPADE. Martin tiene más de 25 años de experiencia profesional en la industria de restaurantes en México con experiencia internacional.

Actualmente es un empresario exitoso con una franquicia de Wingstop y una agencia de marketing digital que independientemente de ser negocios propios sigue trabajando en grandes corporativos llevando su experiencia para impulsarlos y hacerlos crecer.

Martin empezó desde muy chico a trabajar para grandes corporativos (no ha estado en muchos, pero por el tiempo que ha laborado en ellos) Empresas como: Alsea,

Medix, Comex y GINgroup participando y creciendo junto con ellos desde distintos puestos en operación, Administración, planeación, Servicio al Cliente, etc.

[hide]

Contents

- [1 Trayectoria](#)
 - [1.1 Experiencia Laboral](#)
 - [1.2 Empresario](#)
 - [1.3 Gingroup](#)
 - [1.4 Pinturerías Comex](#)
 - [1.5 Medix - Salulleza](#)
 - [1.6 Alsea](#)
 - [1.7 Primeros pasos](#)
- [2 Educación](#)
- [3 Deportes](#)
- [4 Hobbies](#)
- [5 Otros](#)

1 - Trayectoria

1.1 Experiencia Laboral

Martín es un profesional orientado a los resultados, experto en estrategias de crecimiento y en la creación de nuevos modelos de negocios, mejorando el retorno de la inversión, reduciendo costos y diversificando su crecimiento orgánico. Experiencia probada en operación creando eficiencias a través de la tecnología y las personas. Líder y desarrollador de grandes grupos de trabajo.

Amplio conocimiento de los planes de trabajo estratégicos centrados en el crecimiento del mercado comercial de productos y servicios. Sus habilidades más notables incluyen operación y administración, mercadeo, capacitación, planeación estratégica, desarrollo, negociación, análisis estadístico y trabajo en equipo.

Con una experiencia de más de 30 años trabajando para el sector de restaurantes en México principalmente en comida rápida “QSR”, dentro de ellos, más de 10 años

como director general y de operaciones de distintas marcas en las que se ha desempeñado para desarrollar e implementar programas en áreas como administración, recursos humanos, mercadotecnia y operaciones.

1.2 Empresario

Buscando el crecimiento personal, Martin abrió una franquicia de Wingstop hace más de cinco años en la ciudad de Mexico y al mismo tiempo una Agencia de Marketing Digital para pequeñas y medianas empresas, negocios que lo apasionan debido a sus conocimientos en estas áreas de la industria.

1.3 GINgroup

Trabajó para GINgroup de agosto de 2019 a septiembre del 2020, en una primera etapa como Director general de GINGastronomico atendiendo todas las marcas y restaurantes del grupo (Garum, UMAMI, Rustic Kitchen, STK, Carls Jr, Wendys, Sbarro, entre otros), después como Director General de Filiales atendiendo diferentes negocios que no fueran core business de GINgroup (eventos 5toPar, vinos Origo, GIN Card, Pago Facil, entre otros).

1.4 Pinturerias Comex

De 2018 a 2019 durante 8 meses asesoro en cuestión de operaciones a Pinturerias, la franquicia más grande en México de Comex con más de 400 tiendas, trabajando directamente con la Dirección General.

1.5 Medix / Salulleza

Desde agosto de 2016 hasta abril de 2018, trabajó en Medix / Salulleza como Director de Operaciones y Desarrollo, donde fue responsable de la investigación, desarrollo, fabricación y comercialización de productos químicos farmacéuticos con especialización en tratamientos para el sobrepeso y la obesidad. Desarrolló un modelo de negocio, plan de crecimiento estratégico, estructura de operaciones y manuales de operación. Se cambió la imagen de la marca Slim Center en México, se crearon las marcas de 180 grados y By Everyday.

1.6 Alsea

Trabajó en Alsea durante más de 25 años. Fue Director de Marca - PF Chang durante su último mes en la empresa y, antes de eso, como Director de Franquicia Maestra y desarrollo de nuevos negocios - Dóminos Pizza, reactivó Dóminos Pizza, abriendo 70 tiendas en tres años y 9 nuevas franquicias. A cargo del desarrollo operacional de la marca en México, gestionando un presupuesto de MXN \$ 240 millones anuales.

Desarrolló e implementó la nueva imagen de Dóminos Pizza México, remodeló 436 tiendas y reactivó el servicio de consultoría para los franquiciados, lo que dio como resultado un aumento en las ventas del 8% respecto al año anterior.

Participó en la compra de Grupo Zena en España durante mas de un mes (due diligence), una empresa dedicada a la comida rápida, la cena informal y la cena tradicional con 450 locales principalmente en Madrid y Barcelona, incluyendo Dóminos Pizza, Burger King, Fosters Hollywood, Cañas y Tapas y La Vaca Argentina.

Anteriormente, fue Director de Operaciones - Burger King, donde analizó los indicadores estratégicos regionales, incluidos los indicadores clave semanales y los indicadores operativos mensuales, así como los indicadores administrativos y financieros, P&L (ventas, costos, EBITDA) y Capex. Implementación de la entrega a domicilio en todo el país, lo que resultó en un ROI del 55% anual y un 9% más en ventas de restaurantes. Desarrolló un nuevo esquema de mantenimiento que redujo los costos en un 40% y logró que las tiendas con un ROI negativo pasaran a ser positivas (14 tiendas).

Como Director de Marca, Popeyes Chicken & Seafood, desarrolló y administró la marca en México, centrándose en su crecimiento y la búsqueda de rentabilidad (33% de retorno de la inversión). Desarrolló un modelo de tiendas de acuerdo con las necesidades de los clientes en México, que redujeron la inversión en un 20% y aumentaron las ventas del 2% en 2006 y del 8% en 2007, adicionalmente redujo los costos de alimentos de 7 pp, reemplazando el 35% de los productos importados.

Antes de eso, como Director Regional de Operaciones - Domino's Pizza, desarrolló la marca en la región Sureste con un total de 70 tiendas en 5 estados de México, con ventas de MXN \$ 458 M por año. Gestionó los indicadores de pérdidas y ganancias (costos de ventas, EBITDA), inversiones de capital, análisis de rentabilidad, presupuesto, rotación, cobertura de personal por tienda, satisfacción de los empleados y capacitación, convirtiéndose en la región del año 2003 por superar las metas de crecimiento, ventas y niveles de operación.

1.7 Primeros pasos

Martin entro a trabajar a la edad de 17 años mientras seguía estudiando su carrera universitaria. Entro a trabajar a Grupo Alsea con la marca Dóminos Pizza recién llegada a Mexico. Su primer puesto fue pizzero de cocina y después pasando por cada una de las estaciones de trabajo hasta ser gerente de una sucursal en Cuernavaca, Morelos. A partir de ahí lograría una carrera muy exitosa en este grupo.

2 - Educación

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

- * Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas (IPADE) 2013 a 2014 - Alta Gerencia de Negocios, D-1 Ciudad de México
- * Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) Máster en Marketing 2008 a 2009 Ciudad de México
- * Universidad del Sol Ingeniería en Sistemas Computacionales 1994 a 1999 Cuernavaca, Morelos

Formación extraescolar, incluidas las habilidades de gestión por STF Consulting Group, 2003; Cultura y valores organizacionales por STF, Consulting Group 2002; Mapping for Profits, Coca-Cola de México, 1998; Alto rendimiento, Grupo ALEPH, 1998 liderazgo; Rally de entrenadores de alto impacto, Domino's Pizza, México 1997; Seminario de Supervisores, Domino's Pizza International, Miami, FL, 1997; Capacitación dinámica, costos y ganancias, gestión de personal, participación en el mercado, gestión de productos, Domino's Pizza México, 1994, 1997.

3 - Deportes

Desde muy pequeño a realizado todo tipo de actividades deportivas; como: Fútbol, basquetbol, natación, voleibol, quemados, boliche, esquí acuático, gotcha! y actividades dirigidas de gimnasio.

4 - Hobbies

Entre otras actividades recreativas como el Ajedrez, Magic: The Gathering Arena, La cocina y los Asados, los sistemas informáticos, principalmente la programación. (su blog personal - internet10.com.mx), ensamblar computadoras, la música, los vinos, la geografía, la historia, las religiones, las guerras, juegos de computadora, películas de acción y Netflix ;)

5 - Otros

Dejo de usar sus redes sociales de Facebook e Instagram por estar en contra de las actividades que realizan estas empresas en favor de sus intereses personales con el uso de la información y la privacidad de las personas

Nota

* Este sitio es de uso personal para organizar todo lo que hago en Internet.

Si por casualidad aterrizaste en este sitio, no hay nada que puedas hacer aquí, ya que es de uso personal. :)