



Total
Market
Solutions

BUSINESS CONSULTING

CONSULTORÍA BASADA EN EVIDENCIA

Av. Alfredo Benavides N°768 – Oficina N°504 - Miraflores, Lima - Perú

Telf. Oficina: +51 1 243-8573

Contenido

1

¿Quiénes somos?

2

Nuestros Productos

3

Casos de Éxito

4

Clientes

5

Equipo de trabajo



¿QUIÉNES SOMOS?

¿Cómo Iniciamos?

TMS inició sus operaciones en el año 2005 y surgió como una alternativa a las consultoras internacionales de gran prestigio. La filosofía de TMS se centra en proveer consultoría basada en evidencia e implementación de proyectos. Mantiene alianzas estratégicas con empresas complementarias, como MacroConsult, London Consulting y otros. Actualmente cuenta con un equipo de 14 miembros entre analistas/consultores/asociados.



Total Market Solutions (TMS) es una consultora de negocios, focalizada en el área comercial. Desarrollamos soluciones, las implementamos y las monitoreamos.



TMS soluciona problemas comerciales de las empresas de los distintos sectores económicos, basándose en herramientas de marketing estratégico, management, entrevistas a expertos y ejecutivos de la industria, fuentes primarias y secundaria y desk research.



Consultoría basada en evidencia

Desarrollamos e implementamos proyectos Integrales de Marketing y Ventas.

Identificamos oportunidades de negocio y las implementamos.

Desarrollamos nuevos productos: Servicios y Bienes.

Generamos estrategias para ganar nuevos clientes, retenerlos y crear lealtad a la marca.



Beneficios diferenciales

Visión del Negocio ✓

Orientados a la acción ✓

Basado en la evidencia ✓

Visión Holística ✓

Enfoque multidisciplinario ✓

Soporte cuantitativo para el diagnóstico ✓

Adaptación del producto a la necesidad del cliente ✓



NUESTROS PRODUCTOS

Nuestros Productos



Estrategia de Negocios

- Market Diagnostic
- Proyecto Integral Comercial
- Business Start Up
- Business Turnaround
- Planeamiento Estratégico
- Plan de Presupuesto de Negocios
- Plan de Lanzamiento de Marca/
Producto



Inteligencia de Mercado

- Monitores
- Censo de negocios
- Business Tracks
- Paneles
- Chequeo de Distribución de Precios

Nuestros Productos



Ventas & Distribución

- Eficiencia & Racionalización de Clientes
- Trade Marketing: Estrategia & Implementación
- Controles de Trade (KPIs)
- Fuerza de Ventas: Gestión, Control & Eficiencia
- Modelos de Route-to-Market



Marketing & Publicidad

- Plan de Marketing
- Racionalización de Productos / Marcas
- Valorización de Marcas
- Elasticidad de Precios
- Plan de Medios & Eficiencia
- Efectividad & Estrategia BTL

A group of four business professionals in an office setting, looking at a laptop. A white line graph with circular nodes is overlaid on the image. The text 'CASOS DE ÉXITO' is centered in white.

CASOS DE ÉXITO

Casos de Éxito



- Desarrollo e implementación del plan comercial. (Progre-Sol y Hatun-Sol).
- Desarrollo e implementación del área comercial.
- Desarrollo e implementación del portafolio de productos.

- Desarrollo e implementación de un Business Turnaround.
- Facturación triplicada a la fecha, 25% de Ingresos en planes propios.
- Implementación de cultura de prevención de Salud. (Premio de creatividad empresarial)



- Evaluación e implementación del modelo de Makro en Latinoamérica.
- Estudio de Pre-factibilidad.
- Implementación del proyecto.

Casos de Éxito

CAFETAL

- Relanzamiento de la marca.
- Desarrollo e implementación del plan comercial.

- Estudio de Factibilidad
- Desarrollo e implementación de una Empresa Prestadora de Salud (EPS)

La Positiva
Seguros

MAESTRO

- Información del Share del mercado para 110 marcas.
- Preparación para la venta a Socio estratégico.

Casos de Éxito

The logo for Remy Costa, featuring the brand name in a red, cursive script font.

- Desarrollo de nuevos productos y ampliación del portafolio.
- Plan de marketing de las marcas actuales.

- Incremento del Share of Market en 17% a Nivel Nacional.
- Incremento de la distribución numérica y ponderada.

The logo for Aceros Arequipa, consisting of a stylized white 'A' icon followed by the text 'ACEROS AREQUIPA' in white, uppercase letters.The logo for Santiago Queirolo, featuring the text 'SANTIAGO QUEIROLO' in a serif font, with 'DESDE 1880' and a small house icon below it.

- Incremento del 11% en ventas en el año 2014
- Lanzamiento del Pisco Intipalka.
- Desarrollo de Nueva Línea de productos.

NUESTROS CLIENTES

Nuestros Clientes

Consumo Masivo



Retail



Nuestros Clientes

Materiales de Construcción



Salud



Nuestros Clientes

Automotriz



Otros





NUESTRO EQUIPO

DE TRABAJO



Solón King

Ejecutivo senior con amplia experiencia internacional de negocios enfocada en las áreas de Gerencia General, Marketing y Ventas. Desarrolló posiciones importantes en Multinacionales Líderes, así como en Corporaciones Peruanas. Actualmente Presidente Ejecutivo de TMS, Director de IFAYDE, y Miembro del consejo consultivo de ESAN (Ingeniería) y USIL (Marketing). Fue Gerente General de CCR (2005 - 2013), Gerente General de Novasalud (1999-2004), Consultor Senior Malaga - Webb (1998), Gerente Central de Aeroperú (1996-1997), Director Ejecutivo de Ever Perú (1994-1995), Gerente General de Gillette (Perú, USA, México) (1983- 1993), y Gerente de Grupo de Procter & Gamble (Perú, Canadá) (1977-1982). Es Ingeniero Industrial, graduado de la Universidad Nacional de Ingeniería (1974). Hizo su maestría en Negocios Internacionales en la Universidad de Ohio, USA (1976).



Atilio Guio

Director independiente, Empresario y Ejecutivo con amplia experiencia gerenciando empresas en el Perú y en el extranjero en los sectores industrial, consumo masivo y textil. Entre otras posiciones fue Gerente General en Fábrica Nacional de Acumuladores ETNA SA (2013 – 2019); Director de Ventas para Latinoamérica en Mondelez Internacional (2008 – 2013); Gerente General en Kraft Foods para Perú / Bolivia (2005 – 2008) y Director de Ventas para Centro América (2002 – 2005). Ha sido Presidente del Comité de Galletas de la SNI (2006 – 2008); Director en la Asociación Nacional de Anunciantes (ANDA), Jurado de los Premios EFFIE y ANDA Awards (2008 – 2010); Miembro de los Comités Consultivos para el Congreso de Ventas y Distribución (2008/2010) y del Congreso Anual de Marketing – CAM (2009); docente invitado en el Programa Women CEO en CENTRUM. Bachiller en Administración de Negocios de la Universidad de Lima, Diplomado en Marketing y Ventas en ESAN, con Maestría en la Universidad Mayor de San Marcos y Certificado del Programa Miembros de Directorio (MDD) en CENTRUM.



**Vanessa
Vasquez**

Coach Ontológica Profesional certificada por la ICF (International Coach Federation). Graduada en Derecho y Ciencias Políticas con Post grado en Finanzas y Derecho Empresarial y Programa de Alta Dirección. Maestría en Gerencia de Servicios en Salud; Conciliadora extrajudicial y Arbitro del Centro de Conciliación y Arbitraje de la Superintendencia Nacional de Salud. Amplia experiencia en el sector salud y en el manejo y asesoría médico legal de las personas. Gerente General en la empresa Inversiones en Salud, Holding de la Organización Sanitas Internacional, Gerente General en la sociedad La Positiva Sanitas Eps y en las empresas de la holding. Gerente Legal en Pacífico Salud EPS, Novasalud EPS y Jefe de Cobranzas Judiciales en AFP Integra. Actualmente Consultora Asociada en TMS Total Market Solutions y Asesora para la Gestión de Negocios en el sector salud.



Alex Zarak

Ejecutivo senior con especialización en áreas comerciales. Ha liderado equipos para el desarrollo de diversos productos y servicios en importantes empresas locales y multinacionales para marcas como: Red Bull, Bacardi, Grey Goose, L'Onda, Najjar, Sayán, SGS, Novasalud, Cotecna, Mercania, etc.. Experiencia en gerencias generales y comerciales en el Perú y en el exterior. Bachiller en Marketing por la Universidad San Ignacio de Loyola, con estudios de Maestría en Administración Estratégica de Negocios con especialización en Data Analytics en CENTRUM. Actualmente Consultor Asociado en TMS Total Market Solutions y Asesor para la Gestión de Negocios en el sector consumo.



**Guadalupe
Rosazza**

Candidata a Doctorado de Humanidades con mención en Cultura en UDEP, Magister en Administración de Negocios, con mención en Marketing en ESAN, Master en Ingeniería de Decisiones de la Universidad Rey Juan Carlos de España, Ingeniero Estadístico e Informático de la Universidad Agraria La Molina. Más de quince años de experiencia en proyectos de, Investigación de Mercados, Marketing, Servicio al Cliente, Gestión de la Cadena de Suministros en los rubros de consumo masivo, retail, servicios y producción. Docente de la Universidad San Ignacio de Loyola y la Universidad Nacional Agraria La Molina. Ha desarrollado proyectos para importantes empresas como CCR, Grupo Efe, Ajegroup, Peru LNG, Clorox, Cencosud, Colgate, Procter & Gamble, Lóreal, Unilever, BAT, Alicorp, Aceros Bohler, Gran Mercado Mayorista de Lima, Ministerio de Educación, etc.



Rosa Castillo

Ingeniera de Gestión Empresarial de la Universidad Agraria con Maestría en Marketing por la Universidad Esan, con más de 15 años de experiencia en Business Intelligence y en toma de decisiones para implementación de estrategias basadas en un profundo análisis de negocio, generando alternativas para la optimización de procesos, recursos y resolución de problemas para cumplir con los objetivos trazados.

Amplia experiencia en posiciones de jefaturas comerciales, dirección de ventas y marketing y consultoría de negocios.

Creo firmemente que las personas son el eje primordial de las organizaciones por lo que decidí complementar mi formación como Coach Practitioner en Programación Neurolingüística certificada por la escuela Latam Coaching Network y un Post Grado en Bioneuroemoción en la escuela de Enric Cobera de España.



Jimena Morote

Profesional en Ingeniería con postgrado en Administración y Finanzas, enfocada en el soporte administrativo, comercial y servicios generales, en empresas de marketing y promoción comercial; con énfasis en organización de áreas de soporte en la gestión de recursos, tesorería, finanzas y logística.

Participación activa en el desarrollo de estudios especializados y en asesorías para la implementación de Planeamiento Estratégico. Actualmente Office Manager en Total Market Solutions.

The logo consists of the letters 'T', 'M', and 'S' in a bold, sans-serif font. Each letter is contained within its own white square, which is set against a dark blue background. The squares are arranged horizontally and are separated by thin white vertical lines.

TMS

**Total
Market
Solutions**

BUSINESS CONSULTING