

- ANÓNIMODirección web: <http://chra78.micvweb.com>

Ciudad: San Pedro Sula CP: (Cortes) País: Honduras

**EXPERIENCIA:**

6/2008 - 12/2017 Empresa: Cervecería Hondureña S.A. Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Cargo Gerente de Operaciones Cuentas Clave

Crear alianzas estratégicas y ejecutar estrategia comercial con clientes de Cuentas Clave Supermercados, Tiendas de Conveniencia, Franquicias de Comida Rápida y Canal Laboral.

Lideré equipo que logró un crecimiento en ventas de 11 en 2017 en los canales de Supermercados, Tiendas de Conveniencia, Canal Laboral y Franquicias de Comidas Rápidas a nivel nacional.

Formé parte del equipo de liderazgo que realizo la negociación de EDLP con Walmart, así como la dinámica comercial con Supermercados La Colonia, El Colonial, Pricesmart, entre otros.

Administré un presupuesto anual de 6.3 millones y ventas anuales de 70 millones.

Lideré equipo que mejoró participación de mercado de Cerveza Super Premium de 18.3 en octubre de 2015 a 69 en diciembre de 2017.

Gestioné la relación y las negociaciones de inversión con clientes del Canal Laboral como Gildan Corporation, Fruit Of The Loom, Hanes Brand Inc, Altia Business Park, Green Valley, Lear Corporation, entre otras.

Ciudad: San Pedro Sula País: Honduras

1/2018 - 12/2020 Empresa: Cervecería Hondureña S.A. Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Cargo Gerente regional de ventas

Desarrollé sólida relación comercial en clientes de Canal Moderno, Laboral y Socios Estratégicos.

Lideré implementación de estrategia comercial en clientes de Canal Moderno y Socios Estratégicos, logrando un crecimiento en ingresos netos de 12.5 en 2019.

Lideré equipo que mejoró participación de mercado en la categoría de refrescos en Canal Moderno de 77.5 a 80.1 en 2020.

Miembro del equipo que ganó el premio global Programa de Excelencia en Ventas de ABInBev en 2018.

Desarrollé a mi equipo de trabajo dándoles coaching, empoderamiento y retroalimentación de su desempeño, asegurando su mejora continua.

Ciudad: San Pedro Sula País: Honduras

1/2021 - 3/2022 Empresa: Cervecería Hondureña S.A. Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Cargo Customer Interactive Center & Credit Senior Manager

Administré y desarrollé el área de Televenta, asegurando el cumplimiento de las metas anuales de ventas en las categorías de Bebidas No Alcohólicas y Cerveza en 103 .

Aseguré una comunicación eficiente entre los Agentes de Televenta y nuestros clientes logrando las metas de

productividad y contactación.

Administré y desarrollé el área de Servicio al cliente, asegurando brindar un servicio de calidad y respuesta oportuna a las consultas de nuestros clientes, mejorando la calificación de NPS “Net Promoter Score” en 10 puntos.

Planifiqué, dirigí y administré la aplicación de las políticas y procedimientos de cuentas por cobrar de forma eficiente.

Ciudad: San Pedro Sula País: Honduras

4/2022 - 12/2022 Empresa: Cervecería Hondureña S. A. Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Cargo Sales Process Manager

Gestioné comunicación estratégica de procesos y rutinas de ventas.

Definir y comunicar esquema de compensación variable al equipo de ventas, alineado a la estrategia comercial de la CIA.

Elaboré plan de incentivos al equipo de ventas para motivar su compromiso al logro de metas.

Reforcé el programa de ejecución ICE “Índice de calidad en la ejecución” al equipo de ventas, logrando mejorar la eficiencia del

Ciudad: San Pedro Sula País: Honduras

FORMACIÓN ACADÉMICA:

12-2002Administración Industrial y Negocios

Licenciado

Administración y Dirección de Empresas

Centro: Universidad Tecnológica Centroamericana- UNITEC

Ciudad: San Pedro Sula (Honduras)

9-2007Master en Dirección Empresarial con orientación en Finanzas

Master

Administración y Dirección de Empresas

Centro: Universidad Tecnológica Centroamericana- UNITEC

Ciudad: San Pedro Sula (Honduras)

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

Building Leaders

Gestión de Empresas

Centro de Estudios: Dale Carnegie- Mexico

Información adicional: Liderazgo de Equipos de alto rendimiento.

& 61607 Sales Leadership

Administración y Dirección de Empresas

Centro de Estudios: The Partnering Group- US.

Información adicional: Liderazgo y habilidades en el área comercial.

& 61607 The 7 Habits of Highly Effective People

Administración y Dirección de Empresas

Centro de Estudios: Franklin Covey- Mexico.

& 61607 Strategic Negotiation Skills

Gestión de Empresas

Centro de Estudios: SAB Miller KAM Academy, Lima, Perú.

Información adicional: Estrategias de negociación.

& 61607 Modern Trade Leadership & Capability

Administración y Dirección de Empresas

Centro de Estudios: SAB Miller KAM Academy, US.

& 61607 Competencias Gerenciales y Procesos Administrativos

Administración y Dirección de Empresas

Centro de Estudios: Universidad Tecnológica Centroamericana- UNITEC

IDIOMAS:

Idioma: Inglés Nivel: Nivel Intermedio

Comentarios:

Centro de Estudios: Escuela Internacional Sampedrana- EIS

CUALIDADES:

Amable, Comprometido/a, Comunicativo/a, Fiable, Honesto/a, Persistente, Responsable, Trabajador/a

INTERESES:

Ciclismo, Cine/Películas, Fútbol/Rugby, Museos/Galerías de Arte, Música Variada, Viajar/Turismo

ENLACES WEB RELACIONADOS:

Dirección web: <http://www.micvweb.com/chra78>

- ANÓNIMO

Curriculum generado con <http://www.micvweb.com>
