



OMAR FERRARI

LICENCIATURA EN MERCADOTECNIA

PERFIL

Dinámico, proactivo, hábil en comunicación, gestión de ventas, fuerte experiencia en atención al cliente, conocimiento sobre estrategias de mercado, eCommerce, experiencia en logística y manejo de personal. Profesional con un título en Marketing enfocado en Negocios / Comercio y Administración.

CONTACTO

CELULAR:
+504 9817-6964

LINKEDIN:
www.linkedin.com/in/omar-ferrari

CORREO:
omarferrari@yahoo.com

IDIOMAS

Español (nativo)
Inglés (nivel intermedio)

CEDULA

0801-1997-18094

LOGROS

“Vendedor destacado por cinco meses consecutivos”. Farmacia Simán

“Asistente de Mercadeo sobresaliente. Práctica profesional universitaria” Grupo Q Honduras

EDUCACIÓN

UNAH - Universidad Nacional Autónoma de Honduras
HONDURAS - septiembre 2021
Licenciatura en Mercadotecnia

Instituto San Francisco
HONDURAS – noviembre 2014 Bachiller
En Ciencias y Letras

EXPERIENCIA

Catalogador E-Commerce

Grupo Unicomer Honduras / junio 2021 – Actualmente

- ✓ Catalogar productos para Curacao / Radioshack Online
- ✓ Desarrollar la estrategia comercial según los resultados y la data de ventas
- ✓ Ejecutar plan de acción para apoyar la estrategia comercial, permitiendo el alcance del BUD
- ✓ Elaboración y manejo de reportería de productos con baja rotación
- ✓ Verificar existencias de inventario de productos catalogados para determinar bajas LCO/RON
- ✓ Dar seguimiento a todo lo ejecutado por medio de la página web
- ✓ Verificar con logística la mercadería reservada para tiendas virtuales
- ✓ Apoyar con el seguimiento de aplicación de promociones en LCO / RON según calendario de eventos
- ✓ Negociar con departamento de compras o proveedores promociones y productos exclusivos para las tiendas virtuales

Asistente de Mercadeo (Practica profesional universitaria) Grupo Q - Honduras / diciembre 2019 – diciembre 2020

- ✓ Estudios de mercadeo, competencia, precio producto
- ✓ Elaboración de reportes y órdenes de compra
- ✓ Actividades de BTL
- ✓ Organización de sala de ventas
- ✓ Elaboración de reportes para envío a fabrica
- ✓ Manejo de base de datos, clientes y prospecto
- ✓ Generación de propuesta y seguimiento a la implementación de merchandising
- ✓ Organización e implementación de giras foráneas
- ✓ Propuesta de promociones y reestructuración de seguimiento
- ✓ Desarrollo de plan de lanzamiento de campaña
- ✓ Seguimiento de proveedores / cotización
- ✓ Manejo de redes sociales

CUALIFICACIONES

- ✓ Integro
- ✓ Iniciativa para cumplir metas
- ✓ Pensamiento analítico
- ✓ Capacidad de negociación
- ✓ Buena presentación
- ✓ Facilidad de palabras
- ✓ Trabajo en equipo

OTRAS EXPERIENCIAS

- ✓ Moderador en la Universidad Autónoma de Honduras UNAH – Marketing y las ventas (enfoque digital) / Oct. 2019
- ✓ Moderador en la Universidad Autónoma de Honduras UNAH – Neuromarketing / Sep. 2019
- ✓ Capacitación especial sobre el manejo del estrés laboral / Menarini / Ene. 2018
- ✓ Diseño gráfico básico / Universidad Nacional Autónoma De Honduras UNAH / Nov. 2018

HABILIDADES Y COMPETENCIAS

- ✓ Gestión de procesos de negocio
- ✓ Conocimiento de metodologías ágiles para proyectos
- ✓ Gestión del tiempo y movimientos
- ✓ Pensamiento creativo / innovador
- ✓ Liderazgo: trabajo en equipo y resolución de conflictos
- ✓ Comunicación eficaz
- ✓ Capacidad de adaptación
- ✓ Disponibilidad y flexibilidad para viajar

REFERENCIAS

1. Ing. Zoila Ferrary / Responsable de Desempeño Social / Ambiental y Asistente Ejecutiva de Dirección General / Banco Popular – Honduras / Contacto. +504 9555- 0126 / Correo electrónico: zoilaferrary@gmail.com
2. Msc. Carolina Pérez / Analista Financiero / Santos & Compañía Contacto. +504 9869-0180 / E-mail: carolinaperez1@gmail.com
3. Lic. Mauricio Sierra / Gerente general Turaser / Contacto. +504 9967-0255 / Correo electrónico: leninsierra@gmail.com

Supervisor suplente de área

E-Control - Honduras / Julio 2019 – abril 2020

- ✓ Manejo de personal
- ✓ Cierres de caja
- ✓ Monitoreo constante de área de trabajo.
- ✓ Atención al cliente
- ✓ Funciones de caja.
- ✓ Manejo de efectivo.

Atención al cliente

Farmacia Simán - Honduras / enero 2018 – junio 2019

- ✓ Principal función, atención al cliente y ventas.
- ✓ Impulsar y promover la venta de los productos de la farmacia.
- ✓ Elaboración de facturas.
- ✓ Atender y despachar ventas por medio de aseguradoras.
- ✓ Elaboración de inventarios diarios.
- ✓ Funciones el área de caja.
- ✓ Manejo de efectivo.
- ✓ Mantener control de calidad en fechas de vencimiento en todos los productos que la empresa ofrece

LIDERACIÓN DE PROYECTOS

- ✓ Coordinación y ejecución de proyecto Kalaya (creación de shampoo artesanal) planificación, organización, ejecución y control durante todo el proyecto.

CERTIFICACIONES / DIPLOMAS / CURSOS

- ✓ Mercadotecnia Digital, Fundación Carlos Slim – Ago. 2020
- ✓ Enfoque para servicio al cliente, Roemmers – Julio2020
- ✓ Ética y protocolo, UNAH – Universidad Nacional Autónoma de Honduras – Nov 2018
- ✓ Excel estadístico, UNAH – Universidad Nacional Autónoma de Honduras – Nov 2018
- ✓ Curso de iniciación y uso del sistema SAP, Grupo Q Honduras – Feb 2020
- ✓ Marketing visión global, UNAH – Universidad Nacional Autónoma de Honduras – Nov 2018
- ✓ Curso básico de SPSS, UNAH – Universidad Nacional Autónoma de Honduras – Feb 2018
- ✓ Curso sobre el manejo de Call Center, Janus BPO – May2018