

CURRICULUM VITAE



APTITUDES

Emprendedor
Motivador
Entusiasta
Positivo
Líder

EXPERIENCIA

Regional de Ventas | GRUPO HAME OLMECA REGIA / REGION ORIENTE Y SUR OCCIDENTE | Octubre 2022 a Agosto 2023.

Gerenciar la fuerza de Ventas (supervisores, vendedores, Trade), Generar presupuesto anual de ventas, Forecast para garantizar un stock óptimo, garantizar el alcance de KPI'S, seguimiento a personal administrativo a cargo, análisis y reestructura de rutas de acuerdo a las necesidades, captación de clientes nuevos y seguimiento a la cartera actual, catalogación de nuevos SKU's, presentación de avance y seguimiento semanal y mensual ante la Dirección Comercial, seguimiento a la logística de despacho, Generar Planes de Acción de acuerdo a las necesidades, seguimiento de cartera, Garantizar el crecimiento de cartera, seguimiento a lanzamiento de nuevos productos, búsqueda de nuevos territorios para el alcance de los objetivos garantizando la rentabilidad de la compañía.

Jefe Inmediato: Edwin Merida Tel: 24295555

Jefe de Ventas Mayoreo, Institucional y Co Distribuidores | ALIMENTOS IDEAL S.A. | Diciembre 2020 – Septiembre 2022.

Coordinar y supervisar la fuerza de ventas a cargo, seguimiento a KPI'S de la compañía, seguimiento a personal administrativo a cargo, análisis y reestructura de rutas asignando territorios y buscando el crecimiento y cobertura en los mismos, seguimiento a la logística de despacho, Validando disponibilidad de Stock, funcionalidad de los diferentes canales como Canal Moderno e Institucional, apoyo adicional en canal detalle y dirección de supervisores del mismo canal, garantizando una estrategia de desalojo de los productos foco, asegurar el alcance de los KPI'S del negocio, garantizando el cumplimiento de las políticas internas de la compañía, Generar Planes de Acción en base a las variaciones en las métricas de los diferentes KPI'S, Capacitaciones a personal, Presentación de informes semanales, seguimiento de cartera, proyecciones de ventas, Garantizar el crecimiento y sobre todo la rentabilidad de la compañía.

Jefe Inmediato: Hubert Corado Tel: 24219100

DATOS PERSONALES

Nestor Frily Moya Alvarado

DPI 2611 22975 0501

FECHA DE NACIMIENTO

31 de Julio de 1,979

RESIDENCIA

Sector 3 Residencial Valle de Las Flores, Zona 1



njv2461@gmail.com



31689649 / 33021780



Casado



Licencia tipo B

EXPERIENCIA DE VOLUNTARIADO O LIDERAZGO

Vice Alcalde del Consejo de Desarrollo, Independencia

Practica de Baloncesto, natación, y Football

Practica de Atletismo

Página Web realizada en la Universidad

www.cunsurescuintla.bravehost.com

Supervisor de Ventas | PIO LINDO | Febrero 2020

– Diciembre 2020

Coordinar y supervisar la fuerza de ventas a cargo, seguimiento a KPI'S de la compañía, seguimiento a personal administrativo a cargo, análisis y reestructurar rutas asignando territorios, implementar pre venta en rutas foráneas dando seguimiento a la logística de despacho, funcionalidad de los diferentes canales como Canal Moderno e Institucional, garantizando una estrategia de desalojo de los productos foco, asegurar el alcance de los KPI'S del negocio, cumpliendo con las políticas internas, Generar Planes de Acción, Capacitaciones, Presentar informes semanales, seguimiento de cartera, proyecciones de ventas, Generar rentabilidad para la compañía, entre otros.

Jefe Inmediato: Norman López Tel: 51344904

Coordinador (GTE) de Ventas Sur Occidente| INDUSTRIAS LACTEAS S.A. | Agosto 2019 – Enero 2020

Gerenciar las agencias, Supervisores, vendedores y personal administrativo a cargo, analizar y reestructurar rutas asignando territorios, implementar pre venta en rutas foráneas dando seguimiento a la logística de despacho, monitorear rutas foco, funcionalidad de los diferentes canales, asegurar el alcance de los KPI'S del negocio, cumpliendo con las políticas internas, Generar Planes de Acción, Capacitaciones, Presentar informes semanales aseguramiento de la rentabilidad de los puntos de negocio, seguimiento de cartera, proyecciones de ventas, entre otros.

Jefe Inmediato: Selvin Medina Tel: 66209696

Jefe de Área de Ventas Sur Occidente | COCA COLA | Diciembre 2013 – Junio 2019

Liderar Fuerza de ventas, analizar funcionalidad de nuevos negocios por medio de los diferentes canales tradicional, moderno, asegurar el alcance de los KPI'S del negocio, cumpliendo con las políticas internas, Logística de la distribución, seguimiento de cartera al día, proyecciones de ventas, proyecciones de gasto y/o costo por operación financiera, manteniendo un precio promedio óptimo, Analizar las ofertas para cliente tradicional, mayoreo, clientes cadena como Walmart, Unisuper, Hoteles, Restaurantes, etc, Generar Planes de Acción, Capacitaciones, Presentar informes semanales para validar avance en los diferentes indicadores de la compañía.

Jefe Inmediato: Andrés Aguirre Tel: 24137500

EDUCACIÓN

Universidad Santa Isabel I – ENEB- Primer año |

Estudiante de MBA Maestría en Administración y Dirección de Empresas.

Universidad de San Carlos de Guatemala –USAC-

Licenciatura en Administración de Empresas.

Colegio Miguel Ángel Asturias- Diversificado-

Administración de Empresas con especialidad en computación.

Instituto Experimental Carlos Samayoa Secundaria

Santa Ana High School, E.E.U.U High School

**Supervisor Regional de Ventas MIPYME | BANCO
DE ANTIGUA | Diciembre 2012 – Diciembre 2013**

Supervisar agencias a cargo, vendedores, analizar funcionalidad de negocios como micro, pequeñas y medianas empresas realizando costeo y estimando volumen del negocio analizado montos líquidos a aprobar para los negocios a través de estados financieros de los mismos, cumpliendo con las políticas internas, Logística de la distribución de carteras propias y heredadas con el personal a cargo, seguimiento de cartera al día, en flujo(mora), proyecciones de ventas, cobro, proyecciones de gasto y/o costo por operación financiera.

Jefe Inmediato: Pedro Luis Urizar Tel: 24205590

And I also speak English because actually I was studying in the USA and I spent a year and a half working at Carl's Jr. Restaurant, I worked as Assistant Manager and also studying, and in all that time I was there it was good because I learn many things that it helps you to be better in your own country, I like working with people who bring ideas to do a better job, because that's where you can find how to solve problems and the way to be more efficient, because teamwork is great, you can learn from people and they can learn from you, and every day you learn new things that help you to be better. I hope you like my resume and give me a chance, thanks for listening.

OTROS

Manejo de la plataforma como SAP en PEPSI

Coca Cola AS 400 Y SAPVW

Banco de Antigua AS 400

Sistema Micros en Pollo Campero

Aurora en Idealsa

JDE Edwards en OLMECA

SEMCO

Manejo de las herramientas de Windows, Office. C++, QSL, entre otras

ITTECH (EE. UU.)

- Técnico en Reparación y mantenimiento de computadoras.
- Construcción de Redes Lan y Wan, manejo de las propiedades de comunicación de redes.
- Manejo de Internet y Outlook y correo electrónico.
- Manejo de otras Suites de Ofimática: Office, Windows.

USAC

- Diploma de Generalidades Farmacológicas y uso racional de Medicamentos.
- Diploma por el curso de Educación Continua para dependientes de farmacia.
- Constancia sobre Seguridad Industrial (ENFOQUE NORMAS OHSAS 18001).
- Diploma Técnicas para mejorar la productividad laboral de los trabajadores

ASOCIACION DE GERENTES DE GUATEMALA

Diploma Fortalezca sus Oportunidades en Ventas

IGSS-FUNDES

Diploma Administración Eficiente de Inventarios.

DALE CARNEGIE

Diploma DALE CARNEGIE -