



CURRICULUM VITAE

DATOS GENERALES

NOMBRE:	Luis Leonel Martínez de León
EDAD:	42 años
DPI:	1714736630101
ESTADO CIVIL:	Casado
DIRECCIÓN:	Clúster 2 casa 249 Villa Romana Villa Nueva
TELEFONO:	45240409
E-mail:	luisleonelgt01@gmail.com

ESTUDIOS REALIZADOS

Universidad Mariano Gálvez de Guatemala
Sexto semestre en Administración de Empresas
2,001 - 2,014

CURRICULUM VITAE
Luis Leonel Martínez de León

Colegio Liceo Práctico Moderno
Diploma Diversificado: Bachiller en Computación.

Instituto Doctor Carlos Martínez Duran
Diploma Básicos: 3º. Básico

Escuela José Batres Montúfar
Diploma Primario: 6º. Primaria
Diploma pre-primaria.

EXPERIENCIA

Cologate Palmolive, control de calidad en el area de líquidos
1996 – 1998

Teléfono: 24239200

Dirección: Calzada Atanasio Tzul 49-65 zona 12

Distribuidora canales Ejecutivo de ventas
1999- Julio 2001

Embotelladora la mariposa (PEPSI.)
Diciembre2003- 2014

En los cuales he ocupado los puestos de :

2003-2004 Coordinador de Mini Bodegas

2004-2005 Coordinador de Promociones de Cerveza Brahma.

2005-2008 Supervisor de auto ventas y Mayoreo.

2008-2014 Supervisor del proyecto nuevo fuerza Verde.

Logros importantes.

En la carrera en esta importante empresa, he obtenido premios importantes en el 2010 obtuve el premio Ring of Honor es donde se premia a lo mejor de lo mejor logre el reconocimiento como mejor supervisor de Pepsi, e obtenido premios importantes como viajes, incentivos, lo que más me enorgullece es la experiencia en ventas que he adquirido en todos los canales de distribución, conocimiento del territorio de las cuatro agencias de metro, la implementación de la preventa en Pepsi.

La implementacion de de Fueza Verde

Es una nueva fuerza de ventas en Pepsi encargada de vender solo productos (saludables) Jugos, te frios,productos no carbonatados en donde se han obtenido logros importantes de 8 rutas que comence ahora son 38 rutas .

Malher de guatemala :

2014-2015 Supervisor de ventas encargado de las rutas foraneas de Santa Rosa , y de la preventa en los municipios de Guatemala.

Logros importantes.

La implementacion de pasos de la venta , restructuracion de rutas preventa , en auto venta se logro un crescimient o del 20% sobre año anterior implementando el despacho en rutas,agregando clientes nuevos a las rutas.

Frigorificos de guatemala :

2015-2016 Supervisor de ventas (encargado de Distribuidora Huehuetenango)

2015-2016 Supervisor de ventas (encargado de la Distribuidora Encuentros.

Logros importantes.

La implementacion de la preventa en la Distribuidora Encuentros . Siendo la primera en la imprementacion de la preventa alcanzando un cresimiento de 38,000 libras positivas sobre la meta. Implementando pasos de la venta,tableros de gestion a la vista, carpetas de vendedores .

Distribuidora del caribe :

2017 Supervisor regional de ventas area centro y Nor Oriente (Encargado de 12 tiendas)

Logros importantes.

La implementacin de la preveta , y creacion de rutas nuevas , capacitacion de la fuerza de ventas .

Captacion de clientes nuevos .

Olmeca SA :

2017- 2020 Supervisor regional de ventas Oriente

Logros importantes.

La implementacin de la preveta y Autoventa, creracion de rutas nuevas en el territorio de oriente, implementaciones de planes estrategicos de lanzamientos e ingresos de productos nuevos el cumplimiento de las metas mensuales asignadas y el cresimuento de ventas de un 60% en comparacion año anterior.

REFERENCIAS PERSONAL

Lic. Marco Túlio Argueta.

AUDITOR

Contraloría general de cuentas

TEL. 55015327.41048971

Lic. Ever Enríquez

Supervisor de ventas

TEL. 41790906