



## **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

Colegio Liceo Práctico Moderno  
Diploma Diversificado: Bachiller en Computación.

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

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

## **EXPERIENCIA**

**Colocate Palmolive**, control de calidad en el area de liquidos  
1996 – 1998

**Telefono:** 24239200

**Direccion:** 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 Brahva.

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 implementación de de Fuerza Verde

Es una nueva fuerza de ventas en Pepsi encargada de vender solo productos (saludables ) Jugos, te fríos, 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 foráneas de Santa Rosa , y de la preventa en los municipios de Guatemala.

### **Logros importantes.**

La implementación de pasos de la venta , reestructuración de rutas preventa , en auto venta se logró un crecimiento del 20% sobre año anterior implementando el despacho en rutas, agregando clientes nuevos a las rutas.

### **Frigoríficos 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 .

**Olmecca 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 cresimiento de ventas de un 60% en  
comparacion año anterior.

## **REFERENCIAS PERSONAL**

**Lic. Marco Tulio Argueta.**

**AUDITOR**

Contraloría general de cuentas

TEL. 55015327.41048971

**Lic. Ever Enríquez**

**Supervisor de ventas**

TEL. 41790906