



CONTACTO

DOMICILIO

18 Av. 19-10 Res. Torreones de
Santa Amelia Z.16
Guatemala, Guatemala

TELÉFONOS


Tel 1: +502-58560851
Tel 2: +502-37926265

E-MAIL

edgar.lopezd79@gmail.com

REDES SOCIALES

 edgarelopezd

 Elopezd1

DATOS PERSONALES

NACIONALIDAD:

Mexicana

DPI:

3788945440101

FECHA DE NACIMIENTO:

24/11/1979

ESTADO CIVIL:

Casado

PERMISO DE TRABAJO:

Vigente



EDGAR
LÓPEZ

L i c e n c i a d o e n A d m i n i s t r a d o r d e
E m p r e s a s

PERFIL

Profesional enfocado en el cumplimiento de objetivos, alineados al logro de presupuestos de la marca. Diseñar, implementar y medir el plan de crecimiento de acciones en los canales de distribución. Desarrollo y liderazgo de equipos de venta de alto rendimiento, organización y planificación de estrategias de la unidad. Supervisión y dirección los canales de venta (PDV, TM, D2D, B2B) así como la creación y desarrollo de redes de Distribución a nivel país y región.



EXPERIENCIA SUB GERENTE COMERCIAL

Claro Guatemala
Enero 2017-Junio 2021

Responsabilidades: Cumplir con la meta de ventas a nivel país que incluye el Presupuesto anual por unidad de Negocios (RGU)

Implementar estrategias Comerciales, Merca deo, Capacitaciones externas e internas, con las fuerzas de ventas para cumplir las metas establecidas

Apoyar y facilitar a las áreas relacionadas (Merca deo, Retenciones de clientes, área Técnica e Ingeniería) conocimiento, habilidades así como las herramientas para asegurar una baja tasa de cancelaciones (CHURN)

Logros: Desarrollar e Incrementar los canales de Participación a nivel país (Distribuidores, PDVA y Vendedores).

Creación y desarrollo de equipo de venta propio con más 100 personas a cargo nivel país.



GERENTE COMERCIAL REGIONAL

TIGO HONDURAS
Agosto 2014- Mayo 2016

Responsabilidades: Dirección de la área de ventas en la región Norte y Atlántica del país.

Creación de estrategias comerciales

Desarrollar y capacitar al equipo de ventas, para asegurar la contratación de los servicios a largo plazo y mejorar la retención de clientes (CHURN)

Diseñar estrategias de crecimiento con las diferentes unidades de negocio esto para la penetración de nodos así como el crecimiento del mercado (Market Share) de cada región a cargo.

Logros: Incremento del Budget del 25% contra AA, reducción del Churn en ambos territorios.

Crear Plan de Desarrollo para el nuevo servicio Tv satelital (DTH) búsqueda de distribuidores y empresas instaladoras.

Coordinación de eventos masivos con alianzas comerciales

FORMACIÓN

Licenciatura en
Administración Financiera y
Sistemas
Universidad de Guadalajara
Abril del 2007

OTROS CURSOS

Tigo Leadership Essetials
Millicom University
Tegucigalpa, Honduras
Abril 2016

Diplomado de Liderazgo
Unitec
San pedro Sula,
Honduras
Septiembre- Enero 2016

IDIOMAS

ESPAÑOL NAT.

INGLES Intermedio

HABILIDADES

- Liderazgo
- Adaptabilidad
- Análisis y desarrollo de Proyectos
- Crear y Coordinar alianzas estratégicas.
- Capacidad de análisis, innovación y comunicación.
- Dirección, coordinación y supervisión para el cumplimiento de los objetivos

GERENTE COMERCIAL



SKY Honduras
Julio 2009-Julio 2014

Responsabilidades: Apertura y planeación estratégica para el desarrollo del mercado Hondureño
Elaboración canales de distribución para cada región o departamento del territorio Nacional
Desarrollar y Capacitar al red de distribuidores así como a su equipo de ventas
Apertura de un Telemarketing, involucramiento cualitativo y cuantitativo de planes mercadeo.
Establecimiento de Indicadores de desempeño (KPIs) para los Distribuidores y vendedores.

Logros: Análisis y conocimiento del mercado nacional, planificar y dirigir tácticas para lograr los objetivos anuales, plan de estrategias para contrarrestar a la competencia, apertura y desarrollo de nuevos Distribuidores a nivel nacional, velar por el desempeño de la operación brindándole constantemente asesoría, actualización y training al equipo de trabajo.



GERENTE COMERCIAL

SKY Guatemala
Agosto 2008-Junio 09

Responsabilidades: Apertura y desarrollo de País, logro de objetivos, posicionamiento de marca, creación de canales de Distribución, penetración total de territorio nacional, creación de planes de acción, estrategias y emprendimiento de los mismos.
Coaching a red de distribución, desarrollo de equipo de vendedores y cambaceo.
Apertura de Telemarketing, involucramiento cualitativo y cuantitativo de planes mercadeo.

Logros: Cumplimiento de expectativas logrando las metas anuales, funcionamiento activo de 10 puntos de ventas en Centros Comerciales, acciones eficaces contra piratería, ventas de servicio en Modalidad Hotelero (HORECAS), asesoramiento y apoyo a Red de Distribución generando crecimiento en sus Ingresos + Budget.



SUPERVISOR DE CUENTA/TERRITORIO

SKY/México
Marzo 2006-Agosto 2008

Responsabilidades: Cumplimiento de objetivos en Ventas en los estados de Colima y Jalisco, crecimiento de Red de Distribución.
Planeación estratégica para la venta y posicionamiento de marca.
Cumplimientos de los (KPIs) asignados
Logros: Concretar y sobrepasar los objetivos establecidos de los 2 estados con un crecimiento anual de 2 dígitos, incremento de socios comerciales y desarrollo de proyectos en conjunto para obtener el posicionamiento de producto deseado.
Aporte de ideas que impulsaron a planes de acción en Pro de los procesos de la empresa.
Capacidad de resolver problemas y apoyo incondicional a mi equipo de trabajo.

REFERENCIAS

Francisco Meneses
CLARO
Gerente Comercial
Tel: +502 5444-6193

Rodolfo Fajardo
CLARO
Sub Gerente de la Móvil
Tel: +502 5826-5306

Karen Morales
Studio Domus
Administradora
Tel: +502 52023066

Iván Gallardo
Cementos Progreso
Gerente Comercial Cuentas Claves
Tel: +50 41281078