

# Carlos Humberto Hernández Alonzo

Dirección: Lomas de Vista Real. Casa E-10  
Teléfono 94535005

Correo: chernandez205@gmail.com

Vehículo: si



## Experiencia Laboral.

### KAM- Key Account Manager.

Lugar de empleo: **Kimberly Clark Honduras**

Área de Empresa: Manufactura y distribución de productos de Papel Higiénico, toallas de Mano, Jabón y Equipo de protección personal.

Ingreso: 15-03-2015      Salida: 11-11-2020

Cargo desempeñado: Gerente de cuentas claves.

Descripción del puesto: Atención a Distribuidores y clientes directos, Negociación De pedidos, Licitaciones, seguimiento semanal de evacuación de inventarios y Ventas, capacitación y acompañamiento a las fuerzas de ventas de distribuidores Visitas para penetración y apertura de nuevas cuentas, elaboración de Forecast Actividades administrativas (cobros, depósitos, notas de crédito y reuniones de trabajo) Cuentas Directas (Walmart, Pricemart, La Colonia, Zamorano, Tigo, Claro) Distribuidores (Leoplast, Alfa Comercial, Vicmarz) Manejo de presupuestos e incentivos elaboración de acuerdos comerciales como estrategia de ventas.

### Ejecutivo de ventas Mayorista.

Lugar de empleo: **Vicmarz S.A.**

Área de empresa: Distribuidora de productos Nestlé, Kimberly Clark y FAN  
Ingreso 15-01-2014      Salida 15-02-2015

Cargo desempeñado: Ejecutivo de ventas Mayoristas (Zona Central. Comayagua La Paz, Márcala La Libertad)

Descripción del puesto: Atención directa a Bodegas de Mayoreo de la zona, Negociación de pedidos. Control de cuentas por cobrar, Depósitos Reuniones semanales de avances de ventas, presentación semanal de resultados en cuentas por cobrar.

## **Supervisor de ventas.**

Lugar de empleo: **Belca Food Service**

Área de empresa: Distribuidora de alimentos y bebidas

Ingreso 12-05-2012      Salida 28-10-2013

Cargo desempeñado: Supervisor de ventas Zona Centro Sur

Descripción del puesto: Realizar negociaciones de ventas con clientes, estos incluyen jefes de compras, Chef ejecutivos, propietarios de restaurantes, los productos que se comercializan son comestibles y bebidas de consumo específico carnes importadas. Maneje un equipo de 6 vendedores con metas mensuales de ventas de 3 millones de lempiras iniciales. Al finalizar la gestión se facturaron 3.7 millones de lempiras.

Manejo de presupuesto y planilla de incentivos a vendedores, construcción de acuerdos comerciales, apertura de nuevas rutas (Choluteca y Olancho)

## **Supervisor de ventas, distribución y cobros**

Lugar de empleo: **Diario el Heraldo**

Área de la empresa: Medios de comunicación

Ingreso 04-04-2008      Salida 25-02-2012

Cargo desempeñado: Supervisor de zona Sur.

Descripción del puesto: Realice la supervisión directa de ventas, distribución y cobro de periódicos, revistas y proyectos educativos, maneje 30 vendedores, elabore planillas de incentivos, control de cuentas por cobrar. Sujeto a evaluación mensual sobre ventas, distribución, cobros y Devoluciones. (reuniones de capacitación y desarrollo de las fuerzas de ventas.)

## **Gerente de operaciones**

Lugar de empleo: Hotel Oasis Colonial

Área de empresa: Hotelería/ Turismo/Restaurantes

Ingreso 10-01-2006      03-03-2007

Cargo desempeñado: Gerente de operaciones

Descripción del puesto: Dirección de operaciones del Hotel, venta de servicios eventos, manejo de personal, supervisión de compras etc.

## **Experiencia adicional**

Experiencia de trabajo en área de Hotelería y Restaurantes en USA 2002-2006

Jefe de logística y despacho – LEYDE S.A del 10-10-1998 al 11-09-2001

Jefe de Logística y despacho – DELTA S.A. 15-10-1995 al 10-04-1997

## **Formación profesional.**

Pasante de Maestría en administración con Orientación en dirección comercial.

Institución: **ADEN Bussines School** Inicio junio 2019 Finalización junio 2021.

Localidad: Honduras **Promedio actual 93.18%**

### **Clases cursadas.**

Gestión y Organización y RR.HH

Finanzas y Economía

Estrategia Corporativa y desarrollo de negocios

Marketing y Ventas

Liderazgo gerencial y personal

Negociación y resolución de conflictos

Dirección de equipos de alto rendimiento

Fundamentos de coaching ejecutivo

Construcción de equipos comerciales de alto rendimiento

Conducción de equipos comerciales

Fundamentos de Finanzas.

Administración de empresas (con orientación en hoteles y restaurantes)

Institución: **Stratford Carrer Institute** Inicio 2004 Finalización 2007

Localidad: Estados unidos. **Promedio de graduación 91%**

Perito Mercantil (Contabilidad)

Institución: **Instituto Central Vicente Cáceres** 1988-1990

Localidad: Honduras.

### **Certificaciones.**

Auditor interno de producción alimentaria

(Buenas prácticas de manufactura)

Institución: **TUVRHEILAND** octubre 2018 – febrero 2019

Localidad: Colombia

### **Reconocimientos.**

Premio Ganar consistentemente 2016-2017 Kimberly Clark

Premio Ganar consistentemente 2017-2018 Kimberly Clark

Calificación anual Stronger cumplimiento de todos los KPS 2018-2019

### **Idiomas.**

**Ingles. Avanzado** Comprensión, lectura y escritura.

**Programas** manejo intermedio de Exel, Word, Power Point, Out look

### **Cursos recibidos.**

Harvard Manage Mentor

Toma de decisiones

Liderar personas

Enfoque al cliente

Técnicas profesionales de ventas

Técnicas para dar y recibir Coaching

### **Habilidades y destrezas**

Autoconocimiento-Empatía

Comunicación asertiva

Liderazgo y Gestión

Construcción de talento

Solución de problemas

Pensamiento creativo