

CURRICULUM VITAE

Información Personal

Primer Nombre / Apellidos:

Dirección:

Teléfonos:

E-mail:

Skype:

Nacionalidad:

Fecha de Nacimiento:

HORACIO RAMON ROBELO ALVARADO

3ra Calle 12-11 Zona 11, Colonia Roosevelt

(502)- 2440 8169 Celular: (502)- 4203 9147

hrobelo87@hotmail.com

horacio.robelo87

Nicaragua

Enero 03, 1987

Experiencia Profesional

Abril 2018 - Presente

Puesto de Trabajo
Actividades y Responsabilidades

Gerente de Categoría/Producto

Comercial

- Administrar las categorías de productos como unidad estratégica de negocio.
- Desarrollo e Implementación de Estrategias Comerciales.
- Diseño y coordinación de las actividades promocionales para la operativización de la estrategia.
- Definir la estrategia de precio para cada uno de los productos de las marcas de alimentos.
- Administración de relación comercial con proveedores externos.
- Diseño y ejecución de planes de mercadeo para cada categoría en sus diferentes canales.
- Administración y Ejecución de Presupuesto de Marketing.
- Proyección de Objetivos de Venta o Forecast.
- Seguimiento al desempeño de las marcas con la fuerza de ventas en todos los canales de distribución.
- Visita agencias departamentales nivel país.
- Apoyo a los KAM para asegurar negociaciones exitosas con Walmart y Casa Mantica.

Empleador

Corporación Agrícola de Nicaragua (Agri – Corp)
Managua, Nicaragua
www.agricorp.com.ni

Sector

Consumo Masivo/Alimentos.

Junio 2016 –Feb 2018

Puesto de Trabajo
Actividades y Responsabilidades

Jefe de Ventas Canal Detalle-Mayoreo-Ctas Claves.

Comercial

- Administración Personal de Preventa y Venta Directa (6 rutas, 1 foránea).
- Manejo Relaciones Comerciales con Clientes canal detalle y cuentas claves: gasolineras, Supermercados, tiendas de conveniencia.
- Seguimiento Indicadores de Gestión Comercial: volumen, cartera de crédito, cobertura por Marca, ejecución y comunicación por canal, efectividad de ventas, visitas/entregas, regulación de ciclos de venta.
- Planes de TradeMk, visibilidad de marcas, ejecución en PDV y promocionales por canal.
- Forecasting o Proyección de Ventas.
- Administración de Presupuesto de TCI's (Trade Consumer Investment).
- Seguimiento a Global Driven Brands (Dunhill-Pall Mall).
- Visitas de Mercado a clientes Top de la Categoría.
- Miembro grupo NGL (Next Generation Leaders Centroamérica y Caribe).

Empleador

British American Tobacco, Caribbean & Central America
Managua, Nicaragua
www.batcentralamerica.com

Sector

Consumo Masivo - Tabaco/Cigarrillos

Octubre 2015 – Mayo 2016

Puesto de Trabajo
Actividades y Responsabilidades

Supervisor de Ventas Foráneo.

Comercial

- Administración Personal de Preventa (5 rutas).
- Manejo Relaciones Comerciales con Clientes On Premise, Off Premise y Cuentas Claves.
- Seguimiento Indicadores de Gestión Comercial: volumen, cartera, coberturas de marca, recuperación de envases.
- Planes de Trade Marketing, visibilidad de marcas, ejecución en PDV y comunicación por ciclo Promocional.
- Eventos de Marca.

Empleador	Compañía Cervecería de Nicaragua. Managua, Nicaragua www.ccn.com.ni
Sector	Comercialización Bebidas Alcohólicas
<u>Julio 2010 – Marzo 2014</u>	
Puesto de Trabajo	<u>Jefe de Ventas – Gerente de Marca</u>
Actividades y Responsabilidades	Comercial <ul style="list-style-type: none"> - Administración Personal de Ventas (8). - Captación de Clientes Nuevos Sector ferretero y Sector construcción. - Monitoreo de Plan de Visitas a Clientes. - Monitoreo Indicadores de Ventas: facturación, volumen, recompra, coberturas. - Plan de Marketing para marcas a cargo, establecimiento de precio y lanzamiento a los canales Correspondientes. - Plan de Compras (Sell In) - Plan de ventas y proyecciones mensuales (Sell Out) - Administración de Presupuesto de Mercadeo, ferias, eventos sector construcción. - Seguimiento a planes y estrategias que garanticen la sostenibilidad de marcas importadas.
Empleador	R&S Enterprise Managua, Nicaragua
	Sector Suministros Construcción – Comercial.
<u>Junio 2007 – Junio 2010</u>	
Puesto de Trabajo	<u>Jefe de TradeMk y Distribución</u>
Actividades y Responsabilidades	Comercial <ul style="list-style-type: none"> - Supervisión de Personal de Ventas de Piso, Calle y Tele Mercadeo. - Seguimiento a los Indicadores de Gestión Comercial (volumen, coberturas, ejecución en PDV). - Monitoreo de Indicadores de Cumplimiento para personal de Distribución (Entrega, despacho, cobro). - Capacitación en Temáticas de Venta, Cierres de Venta y Atención al Cliente. - Elaboración y Presentación de Informes de Venta. - Negociaciones Canal Moderno, Duty Free. - Implementación de Estrategias para generar Sell Out.
Empleador	Café Don Paco Managua, Nicaragua
Sector	Alimentos-Comercial

Educación y Entrenamiento

Julio 2015- Nov 2017

Título de la cualificación a obtener

Tema Principal

Nombre y tipo de organización otorgando educación y entrenamiento

Maestría en Administración y Dirección de Empresas/Mención Marketing.

Administración y Dirección Funcional de Empresas.

Universidad Centroamericana-UCA

Managua, Nicaragua

www.uca.edu.ni

Octubre 2017

Título de la Cualificación Obtenida

Tema Principal

Nombre y tipo de organización otorgando Educación y entrenamiento

Workshop/Taller

Leading Teams Workshop: Driving High Performance.

British American Tobacco Caribbean and Central America

Managua, Nicaragua

Noviembre 2015

Título de la cualificación obtenida

Tema Principal

Nombre y tipo de organización otorgando educación y entrenamiento

Seminario

Liderazgo en la Supervisión de Equipos de Ventas.

Panamerican Business School – Cía Cervecera de Nicaragua.

Managua, Nicaragua

<http://www.pbs.com.gt/>

Marzo- Mayo 2011

Título de la cualificación obtenida

Tema Principal

Nombre y tipo de organización otorgando educación y entrenamiento

Excel Avanzado: Curso Aprobado.

Uso de Herramienta Microsoft Excel Avanzado

Instituto Nicaragüense de Computación

<http://inicomweb.net/>

Febrero 2005- Mayo 2011

Título de la cualificación obtenida

Tema Principal

Nombre y tipo de organización otorgando educación y entrenamiento

Licenciatura en Administración de Empresas

Administración de Empresas

Universidad Católica (UNICA)

Managua, Nicaragua

<http://www.unica.edu.ni/>

Habilidades y Competencias Personales

Lengua Materna

Español

Otro idioma(s)

Inglés Avanzado.

Aptitudes

Liderazgo, trabajo en equipo, servicio al cliente, orientado a resultados.

Habilidades Computacionales

Excelente manejo de Microsoft Office (Word, Excel, Power Point, Outlook)

Herramientas como SAP y Tableau para manejo de Inventarios e información comercial.

Referencias Personales

Msc Danilo Arita – Coordinador Regional – Región III (INACIF)

Contacto – 4234 1433

Lic. Delia Rosal Rodas – Consultora Independiente

Contacto – 5415 2291

Lic. Mayra Cordon de Santos – Psicóloga

Contacto – 5781 7612