

Adolfo Laurent Estrada



Datos personales

Adolfo Laurent Estrada

Col. Betania, KM9 carretera a Olancho
11101 Tegucigalpa

(504) 3152-3910

adolfolaurent20@gmail.com

Fecha de nacimiento: 01/11/1991

Lugar de nacimiento:
Tegucigalpa D.C.

Soltero

Nacionalidad: Hondureña

Liviana Nacional

Habilidades

Salesforce	● ● ● ● ●
Microsoft Office	● ● ● ● ●
Google Apps	● ● ● ● ●
Retail Interactive (RI)	● ● ● ● ●
RMS	● ● ● ● ●

Aptitudes

- Liderazgo
- Adaptabilidad
- Creatividad
- Multipotencialidad
- Trabajo en Equipo

Hobbies e intereses

- Tecnología
- Ciencia
- Fotografía

Objetivo

- Busco aplicar mis 10 años de experiencia en multinacionales dentro del área comercial.
- Gran capacidad para negociar, persuadir y atraer clientes potenciales.
- Experiencia en metodologías de ventas.
- Excelentes habilidades de liderazgo y visión empresarial.

Experiencia

Sales Executive Team Leader Honduras

02/2020 - 02/2021

TRT Interactive / AC Talentos, Honduras

- Responsable de planificar y desarrollar estrategias comerciales.
- Punto de apoyo para la dirección comercial en términos de métricas de venta, abarcabilidad del mercado, construcción y generación del pipeline y previsión del forecast.
- Aumentar la rentabilidad de la empresa.
- Administrar las operaciones comerciales como la contratación, coordinación y supervisión del personal, proyectos y ventas del servicio que ofrece la empresa.
- Representación de la empresa a nivel país.

Supervisor Regional de Tiendas & Franquicias R-COS

06/2019 - 11/2019

Grupo MacDel de Honduras , Honduras

- Planificación y preparación del pronóstico de ventas.
- Buscar y elegir otros canales de distribución y ventas.
- Elaboración de proyecciones de ventas y beneficios.
- Seleccionar y capacitar al equipo comercial.
- Realizar conferencias con clientes y proveedores.

Gerente de Ventas

04/2018 - 02/2019

ACOSA , Tegucigalpa

- Planificación y distribución de métricas de ventas.
- Evaluación y supervisión del desempeño de la fuerza de ventas.
- Análisis del volumen de ventas.
- Consolidación de alianzas comerciales.

Gerente de Tienda

06/2013 - 11/2017

Grupo Unicomer de Honduras , Honduras

- Coordinar y aumentar el porcentaje de ventas en función del plan estratégico comercial.
- Fomentar el desarrollo de talento y entrenamiento de la fuerza de ventas.
- Desarrollo y ejecución de nuevos proyectos comerciales.
- Administración de KPI's (Margen, Ebit, Cartera crediticia).
- Consolidar alianzas corporativas crediticias.

Formación

Licenciatura en Mercadotecnia (Presente)

Universidad Tecnológica Centroamericana, Honduras

Cursos

Transformación Digital | Retos organizacionales

2018

- Social Media
- Música

Idiomas

Inglés



(terminado)

¿Cómo nos organizamos para gestionar los proyectos de empresas? (terminado)

2018

La Creatividad ¿Cuáles son los retos en las organizaciones? (terminado)

2017

Técnicas de Ventas (terminado)

2016

Diplomado en Habilidades Gerenciales (terminado)

2016

Reconocimientos & Premios

Mayor Rendimiento en Ventas

ACOSA HND

Octubre 2018

Mayor Margen Comercial

Grupo Unicomer

Marzo 2016

Mayor Volumen de Ventas

Grupo Unicomer

Marzo 2015

Mejor Desempeño en Servicio al Cliente

Grupo Unicomer

Marzo 2014

Referencias

Abog. Gloria Vanessa Sansotta

Customer Service Executive, TRT Interactive

(504) 8788-8860

Licda. Juliza Cárdenas

Gerente Administrativo, Región Centro Oriente Sur, Grupo MacDel

(504) 3176-4246

Licda. Leslie Cárcamo

Gerente de Capital Humano, AC Talentos

(504) 3207-6530

Lic. Ronald Leonel Zelaya

Sales Executive, TRT Interactive

(504) 9535-5109