



CARLOS ENRIQUE CRUZ PUERTO

Dirección: Col. 30 de noviembre, Bloque B Casa #421

Edad: 48

No. Tarjeta de identidad: 0801-1970-06526

Teléfono casa: 2221-2887

Celular: 8886-8004

E-mail: ccruzpuerto@gmail.com

LinkedIn: [www.linkedin.com/in/ Carlos-puerto](http://www.linkedin.com/in/Carlos-puerto)

Twitter: @carloscruzpuert

Perfil Profesional

Experiencia en Jefaturas y supervisor en ventas, con productos de consumo masivo, consumo selectivo con amplios conocimientos en ventas para el sector popular, experiencia en capacitación y creación de planes de incentivos tanto para el desarrollo de los clientes como para fuerza de ventas, captación de nuevos clientes para el desarrollo de producto. Presupuestos de ventas por objetivos globales y por SKU, presupuestos anuales como mensuales capacidad para manejar amplios equipos de ventas

ESTUDIOS

UPH : Estudiante en la carrera de derecho

UNAH : Estudios en Administración de Empresas

Instituto Alfonso Guillen Zelaya: Perito mercantil y contador Publico

Escuela Cámara Junior No 1: Primaria

Manejo de paquetes completos de Office

- Word
- Excel
- Power point

EXPERIENCIA LABORAL

PREVENIR SOLUCIONES FAMILIARES (CONFIA)

DIRECTOR DE VENTAS PRE-NECESIDAD

Abril del 2016 a noviembre del 2018

Supervisar y controlar ventas de servicios funerarios, contratación y capacitación de los vendedores, Trabajo de campo con el fin de prospección de futuros cliente Elaborar plan de incentivos para los vendedores, presupuestos anuales y mensuales de ventas Desarrollo de

productos nuevos, para un sector determinado, busca de nuevos prospectos para el crecimiento horizontal de la empresa

- Contratar capacitar y administrar el recurso humano
- Incremento considerado de las ventas
- Formación de Equipos eficiente de ventas
- Presencia de marca en el Mercado
- Seguimiento a cartera de créditos

MOVESA (Motos y vehículos S, A)

GERENTE DE TIENDA PARA TEGUCIGALPA

Julio 2012 -enero 2016

Tareas realizadas: coordinar las ventas en las tiendas, programación de estrategias **BTL** En los diferentes puntos de la ciudad, buscar y realizar alianzas comerciales con distintas empresas y microfinancieras para la colocación de créditos

Administración de la tienda en Tegucigalpa rendición de cuentas mensual y realización de presupuestos Estos mensuales, contratación y capacitación de vendedores

- control de inventario
- Manejo de cuentas claves
- Manejo de cartera de créditos.
- Activaciones BTL con socios estratégicos

DISTRIBUIDORA SOLIS (DISOL)

SUPERVISOR DE VENTAS

Junio 2010 -junio 2012

Tareas realizadas: Supervisión de las ventas en la zona Foránea, tanto en canal tradicional Como en canal moderno, realización de presupuestos de venta, por producto y por marca, Desarrollo de estrategias de ventas con los asesores de ventas asignados, manejo de las marcas en las zonas asignadas, y su desarrollo de crecimiento, Introducción de marcas nuevas en el mercado (COORS LIGHT) supervisar las cuentas por cobrar

- Desarrollo de estrategias para el crecimiento de marcas
- Desarrollo de estrategias BTL.
- Penetración de marcas nuevas en el mercado.
- Superación en zonas Foráneas de cartera de crédito como de venta

ESPECIAS DON JULIO

GERENTE DE MARCA ZONA CENTRO SUR

noviembre 2008 mayo del 2010

Tareas realizadas: Administración de los presupuestos de venta para la zona centro sur del país
Coordinar y dar seguimientos en los puntos de venta en los canales modernos y tradicionales
Visita en las zonas foráneas, para el desarrollo de la marca elaboración de planes de crecimiento
Tanto vertical como horizontal, seguimiento a la cartera de créditos
Administración del recurso asignado, para la implantación de estrategias implantadas en los diferentes canales de distribución, en conjunto con la gerencia de ventas de la Compañía distribuidora (CODIS)

- Administrar el equipo de imbursación
- Crear estrategias en los diferentes canales de distribución
- Administrar del recurso par implantación de promociones
- Desarrollo de incentivos para el equipo de ventas

DROMEINTER

SUPERVISOR DE VENTAS DETALLE

Agosto del 2007 – octubre 2008

Presupuestar y estructurar las 10 rutas de detalle para Tegucigalpa. Y Comayagüela
Tanto preventa como la entrega, supervisión de la facturación y liquidación de las rutas
Seguimiento y apoyo al proceso de venta, supervisar la entrega, así como la post venta

- Supervisar la venta y la entrega al detalle
- Contratación, y capacitación de los vendedores
- Creación de nuevas rutas

EMBOTELLADORA LA REYNA (PEPSI)

COORDINADOR TERRITORIAL DE VENTAS

2003 a julio 2007

Seguimiento y supervisión de las rutas asignadas al territorio, elaboración de
Estrategias de ventas por ruta, seguimiento a la cobertura territorial
Supervisar ejecución y cobertura de la cada una de las rutas,
Cobertura vertical y horizontal, así como la ejecución de merchandising en el punto de venta y
punto de compra, implementación de promociones y campañas publicitarias desarrolladas por el
departamento de mercadeo

- Supervisar el trabajo de campo de la preventa
- Supervisar la ejecución del material POP
- Medición de cobertura territorial y ejecución

FORMACIONES ADICIONALES E INTERESES

- Cursos Nuevo enfoque en la Gerencia en Ventas
- Seminario capacitación merchandising (PEPSICO)
- El vendedor más grande del mundo
- Calidad en atención al cliente
- Cambio actitudinal
- Primeros auxilios

Referencias personales

Edy Carbajal
Teléfono: 8886-8014

Esther Navarro
Teléfono: 8810-6227

AMADEA PORTILLO
Teléfono :9931-4909