



Datos personales

Nombre: Oscar Alfonso Rodríguez Martínez

Arco 3 Casa Nro. 80 zona 5
Jardines de la Asunción Norte
Guatemala, Guatemala
alfonsorodm@gmail.com
Tel : (502) 34111683

Plazas a las que me interesa aplicar: Jefe de ventas, Gerente de Ventas, Gerente de Marca, Jefe de Mercadeo.

Más de 10 años de experiencia en la coordinación de equipos de ventas logrando gente motivada, orientado al cumplimiento de objetivos, experiencia en la aplicación de estrategias de mercadotecnia para el incremento de ventas, excelencia en el servicio al cliente, ordenado, cumplido y entusiasta.

ESTUDIOS REALIZADOS

Diplomado en Marketing Digital Universidad del Itsmo (6 meses)
2021

Licenciado en Mercadotecnia
Universidad Rafael Landivar
1989-2001

Maestría en Finanzas
Universidad Rafael Landivar
2009-2010

Diversificado:

Perito en Mercadotecnia
I.E.C.A. de la Universidad Mariano Galvez
1986-1988

EXPERIENCIA LABORAL

Agro Pets, S.A.

Jefe de Marketing

16 de febrero 2020 -31 de julio 2022

Elaboración de los planes de Mercadeo con las estrategias para el incremento de las ventas. Elaboración de promociones bimestrales, realización de las cuotas de ventas por vendedor, elaboración de los reportes de ventas semanales por vendedor y por marca. Control del margen de contribución por vendedor y general de la empresa. Coordinador en la participación de los diferentes eventos como estrategia de branding para mascotas y mayores. Coordinador de las estrategias de lanzamiento de productos nuevos para Guatemala en conjunto con los gerentes de Marketing de las empresas proveedoras de productos Kirón de México, Provet de Colombia y John Martin de Argentina. Apoyo en publicidad a los clientes dueños de clínicas veterinarias para lograr reforzar fidelidad con el cliente médico veterinario.

Logros:

- Contribuir a logro del incremento de ventas del 113% en el lapso de un año.
- Implementación del plan de marketing por producto que permitió el crecimiento de las ventas por marca.
- Implementación de cuotas de Ventas por marca, por vendedor ya que antes no habían en la empresa.

Laboratorio Ruipharma, S.A.

Visitador Medico

agosto 2018- 10 feb. 2020

Labor de visita Médica y Ventas con Médicos de los territorios: zona 1 y zona 5, San Juan Sacatepéquez, zona 13, 14 y 15, Antigua Guatemala, zona 3 y zona 4 en Guatemala y Jalapa, San Luis Jilotepeque e Ipala.

Labor de Venta a Farmacias, Hospitales y Sanatorios

Investigación de precios previo al lanzamientos de nuevos medicamentos

Logros:

- Cumplimiento satisfactorio de las cuotas de ventas y cobros
- Trabajar de formar muy ordenada cada uno de los territorios asignados
- Incremento de clientes nuevos en los territorios asignados

Cereza & Fresa Indumentaria Perú

Jul2016- abril 2018

Administrador de Ventas y Presupuesto

Encargado del Registro, Control y Análisis de las ventas. Administración de los costos, del presupuesto de ventas y de compras. Gestión con Proveedores (adquisición de productos e insumos), Gestión de Ventas (seguimiento en la venta y distribución de productos). Administración y seguimiento a las ventas vía Facebook.

Logros:

- Implementación del Registro de Ventas y Presupuesto
- Implementación del Registro de Compras y Costos.

Equipos Integrados E.I.R.L. Guatemala-Perú (cableado Estructurado)

jun2015 - jun. 2016

Gerente para Proyecto Canal de TV ATV de Perú

Administración del Proyecto y atención al cliente. Supervisión en la instalación de fibra óptica en el edificio de Canal ATV en San Isidro. Control y manejo del Presupuesto, gestión con proveedores, coordinación y supervisión de las compras, supervisión del personal, control del pago de planilla. Personal bajo mi cargo 5 personas.

Resultados:

- Haber terminado con éxito el Proyecto en la fecha precisa

Representaciones KSR, S.A.C. Perú

oct2013 - en2015

Jefe de Ventas

Elaboración del plan comercial, coordinación y administración de las importaciones de Perú-Costa Rica. Gestión comercial con clientes distribuidores mayoristas y minoristas. Nacionalización de productos de Costa Rica en Perú, búsqueda del local comercial y realización de los trámites y permisos respectivos para la apertura de la empresa en Perú.

Resultados:

- Introducción al Perú de línea de productos plásticos costarricense.

Ximesa S.A.C. Rey Plast Perú

en2013 – sept. 2013

Jefe de Mercadeo

Implementación de la nueva área de mercadeo en la empresa, elaboración del plan de marketing, control presupuestal. Elaboración de las estrategias de mercadeo para las diferentes líneas de productos hacia clientes distribuidores mayoristas, minoristas y Supermercados. Coordinador del comité de desarrollo de nuevos productos, capacitaciones para el personal de ventas (impulsadoras y mercaderistas).

Resultados:

- Haber implementado el primer plan de mercadeo en la empresa.
- Se implementó un cronograma especial para el lanzamiento de productos nuevos.
- Se estableció el primer programa de capacitaciones a los mercaderistas e impulsadoras.

Distribuidora Panamericana S.A Guatemala

ago1997-sept.2011

Distribuidora de plásticos del Grupo Ingrup (<http://ingruplatam.com>)

Jefe de Comercialización

Elaboración del plan comercial y de publicidad anual. Elaboración de estrategias de distribución según tipo de canal. Negociaciones con clientes distribuidores minoristas, mayoristas, autoservicios multinacionales y nacionales como **Wal-Mart, Cemaco y PlastiHogar**. Investigación de nuevos productos y mercados para la ampliación de línea de productos. Negociación con proveedores de países como México, El Salvador, Costa Rica, Perú y Colombia para la importación de productos y distribución en Guatemala. Fijación de precios y escalas de ventas de las líneas de productos. Desarrollo de estrategias para fidelización de clientes. Gestión del equipo de comercialización (12 personas a cargo)

Logros:

- Crecimiento de ventas de 36% anual, de Q 667,800.00 a Q 4,109,587.00 desde 1997 hasta el 2011.
- Mejor evaluado en calificación de cliente interno en el año 2010

Data Investigación y Análisis de Mercados. Guatemala.

feb1994-jul1997

Supervisor de proyectos

Planificación de sectores para la realización de estudios de mercado para **Kimberly Clark, Kellogs de Centro América y Colgate Palmolive**. Supervisión en campo de los proyectos de investigación en países de Centro América, Aruba y Curacao. Gestión del equipo de encuestadores.

Logros: Ser elegido como el mejor supervisor para el Proyecto en Aruba y Curacao.

Corporación Amicelco S.A -Guatemala.

may1990-jun1993

Distribuidora de productos farmacéuticos y de consumo.

Ejecutivo de Ventas y Encargado de Merchandising

Ejecutivo de ventas encargado de las líneas de productos de Pelikan y Gillette. Responsable de las ventas y exhibiciones en supermercados mayoristas y librerías, control de cambios de productos y merchandising.

Logros:

Incremento en las ventas por amplios espacios en exhibiciones

Premio al mejor vendedor de Productos Pelikan.

Referencias Laborales

Ing. Eric Santizo	Gerente de Agro Pets, S.A.	Tel: 40700086
Liliana González	Administración y RRHH Agro Pets, S.A.	Tel: 24607391-59679613
Ing. Luis Arturo Méndez	Exgerente de Distribuidora Panamericana, S.A.	Tel: 55501422
Ing. Nely Ramírez	Exgerente de Comercialización Dist. Panamericana, S.A.	Tel: 55501424
Ing. Marco Valle	Gerente de Equipos Integrados, S.A.	Tel: 58013955
Ing. Francisco Saravia	Exdirector del Grupo Industrial EEC ahora Ingrup	Tel: 55501417

CURSOS:

- Panamerican Consulting Group, Marketing Estratégico
- PCA The Elan Group/Rivera Consulting, Gerencia enfocada en los Resultados

julio 2010
enero 2008

HABILIDADES ADICIONALES

Idiomas: Español(Nativo), Inglés (Intermedio)
Habilidades técnicas: Excel, Word, Power Point.

