



PERFIL

Persona honesta, con buenos principios y valores. Ansiosa por trabajar en una empresa donde se valore el esfuerzo, la lealtad y la integridad, para poder alcanzar los objetivos empresariales y el desarrollo personal. Comprometida con los proyectos asignados. Proveedor de actualizaciones a los subordinados y gerencias, para obtener el máximo rendimiento a los recursos asignados.

CONTACTO

TELEFONOS

+502 5555-2800

+502 4611-3000

EMAIL:

vinicioxc@gmail.com

DIRECCION

2 Avenida Manzana 3 casa 21
Residencias Porto Grande I
Zona 16, Guatemala

DATOS ADICIONALES

Guatemalteco

51 años

Casado

HABILIDADES

Inglés 70%

Creativo y Puntual

Capacitador Y Formador

Buena comunicación escrita y oral

Buen negociador

RANDOLFO VINICIO XITUMUL

Licenciado en Mercadotecnia

EDUCACION

UNIVERSIDAD MARIANO GALVEZ

1998 - 2004

Licenciatura en Mercadotecnia. Reconocimiento por habilidades numéricas en estadística, matemáticas e investigación de mercados.

COLEGIO MARIANO Y RAFAEL CASTILLO CORDOVA

EXPERIENCIA LABORAL

SAVONA, LA NEVERIA GUATEMALA - Jefe de Canal de Distribución

2013-2019

Incrementar la presencia de marca a nivel detallista y supermercados, Administración efectiva de equipos de desarrollo, rutas de preventa, rutas de distribución y reparto. Gestión efectiva con clientes internos y externos. Áreas de influencia en Guatemala: Centro, Sur y Oriente

CLARO GUATEMALA Y HONDURAS - Jefe de Ventas y Distribuidores MM

2009-2013

Búsqueda y desarrollo de Distribuidores Autorizados en regiones de Guatemala y Honduras para incrementar la penetración de servicios digitales. Realizar estudios de prefactibilidad para prospectos, ubicar áreas de oportunidad y trabajo y localizar aliados estratégicos para incrementar usuarios. Definir, capacitar y evaluar fuerzas de venta

PROCALIDAD, COLOMBINA - Jefe Canal Mayorista y Supermercado

2006-2008

Alcanzar objetivos de distribución y penetración en los canales Mayorista, Minorista y Supermercados, en la categoría de dulces, galletas y chocolates. Administrar la fuerza de ventas para cada canal, apoyando activamente la introducción de productos nuevos

PROCTER & GAMBLE GT-HN-ES - CBD+KAM Pricesmart

1997-2006

Coordinar el Plan Nacional de Mercaderistas. Desarrollo de estrategias comerciales y mercadológicas para clientes P&G con el objetivo de alcanzar las metas de negocio, trabajando junto con los equipos multifuncionales internos. KAM para Pricesmart GT+HN+ES. Creador de planes comerciales para Mayoristas Activos (distribuidores horizontales)