

ACERCA DE MI

EDAD: 39 años

TELÉFONO: 3485-3084
4419- 1111

E-MAIL
hestuard@yahoo.com
hestuard@gmail.com

NACIONALIDAD
Guatemala

ZONA RESIDENCIAL
Casa No 21 Condominio Orleans, Sector A4 San Cristóbal Z.8 Mixco

VEHÍCULO: Si

LICENCIA: Si

EDUCACIÓN

A la fecha
MARKETING | MERCADOTECNIA
Estudiante Universitario (2do Año)
Panamá / Universidad del Istmo

EDUCACIÓN SECUNDARIA:

Completa

OTROS ESTUDIOS

2018
GESTION DE TALENTO HUMANO

Guatemala

2017
DIAGRAMACIÓN Y DISEÑO DE PROCESOS

Guatemala

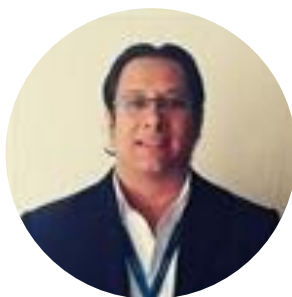
2016
INVESTIGACIÓN Y PLANEACIÓN DE PROYECTOS

Guatemala

2015
TRADE MARKETING

Guatemala

2014



HECTOR ESTUARDO
HIDALGO COFIÑO
Commercial Consultant B2B - B2C

RESUMEN DE HABILIDADES:

- ☐ Líder proactivo de equipos de ventas
- ☐ Diseño, implementación y evaluación de estrategias
- ☐ Diseño de procesos de mercadeo, ventas y distribución
- ☐ Diseño, implementación y evaluación de estrategias
- ☐ Negociar eficientemente con todo tipo de clientes
- ☐ Compromiso con los conceptos inversión y retorno

EXPERIENCIAS LABORALES

COMMERCIAL CONSULTANT B2B - B2C

Jefe de Canales | Producto

Telefónica Movistar

Área de la empresa: Telecomunicaciones

Julio / 2018 - Julio 2019 |

FUNCIÓN GENERAL:

Responsable de desarrollar y administrar la actividad comercial de los canales y cuentas clave.

FUNCIONES ESPECIFICAS:

1. Encargado y responsable de las negociaciones de ventas.
 2. Desarrollar y gestionar los diferentes canales de distribución.
 3. Mantener y desarrollar relaciones a largo plazo con los distribuidores activos
 4. Identificar nuevos distribuidores de elevado potencial.
 5. Garantizar el cumplimiento de los objetivos establecidos.
 6. Asegurar que la gestión comercial debe estar provista de la más elevada rentabilidad.
 7. Diseñar e implementar, en conjunto con las diferentes áreas, los procesos de gestión y distribución.
 8. Liderar y desarrollar equipos de venta y promoción
 9. Ejecutar las estrategias definidas por el área de Marketing y retroalimentar los sucesos de su implementación
- Beneficios: Bonos, Comisiones, Pago de celular, Seguro de vida, Seguro médico hospitalario y/o dental

ESPECIALISTA DE AGENTES OFICIALES DTS (KAM)

Especialista de Agentes Oficiales Distribuidores

Telefónica Movistar

Área de la empresa: Telecomunicaciones

Octubre / 2016 - Julio / 2018 |

FUNCIÓN GENERAL:

Encargado de negociar la venta y condiciones a Distribuidores que comercializan los productos prepagos de Telefónica, en el territorio nacional

FUNCIONES ESPECIFICAS:

1. Ventas de producto prepago a Distribuidores
2. Desdoblamiento de metas de compra por terminal prepago
3. Seguimiento al proceso de pedidos y despachos.
4. Responsable del desplazamiento de los productos.
6. Actualización de formato de pedidos y garantías
8. Desarrollo de Forecast, rotación, desplazamiento, obsolescencias, etc.

CONTRATOS:

1. Condiciones de contratos

NUEVAS TÉCNICAS PARA NEGOCIAR CON ÉXITO

Guatemala

2. Seguimiento a requisitos y documentación necesaria para firma de contratos
3. Seguimiento a firma de contratos AOs
4. Seguimiento a capacidad instalada (capilaridad) de los canales por distribuidor (headcount)

CAPACITACION

Responsable de coordinar la capacitación de la Fuerza de Ventas de los Distribuidores y Canales Propios.

SUPERVISOR DE VENTAS

Especialista de Canal Propio Pospago

Telefónica Movistar

Área de la empresa: Telecomunicaciones

Agosto / 2014 - Octubre / 2016 |

Responsable de la productividad de la fuerza de venta

Liderar un equipo de 32 Ejecutivos de venta

Identificar áreas de oportunidad en el mercado

Formar Vendedores comprometidos para alcanzar los objetivos establecidos

PEPSICO, HONDURAS

SUPERVISOR/COORDINADOR DE PROCESOS DE VENTAS Y O&S (HÉRCULES/PEX).

Jefe de Proyecto

CBC, La Reyna (PEPSI)

Área de la empresa: Comercial

Enero / 2011 - Julio / 2014 |

Responsable de capacitar, implementar y certificar los procesos comerciales

Diseñar el perfil, funciones y KPIs

Diseñar e implementar indicadores y reportes comerciales,

Desarrollar y actualizar los métodos de venta de los diferentes canales

Estructurar esquemas de remuneración

Responsable del penum e impartir para los colaboradores de nuevo ingreso

- Dirigir, organizar y orientar al equipo de ventas.
- Preparar y ejecutar planes de ventas para proyectos inmobiliarios
- Establecer metas y objetivos para la empresa a corto, mediano y largo plazo
- Desarrollar las estructuras promocionales de cada proyecto.

COORDINADOR DE EJECUCIÓN TERRITORIAL CET (SUPERVISOR DE VENTAS) GUATEMALA

Supervisor de Ventas

CABCORP, Embotelladora La Mariposa PEPSI

Área de la empresa: Comercial

Febrero / 2002 - Octubre / 2005 |

- Dirigir, formar y planificar la gestión del equipo de ventas
- Responsable de la ejecución los canales y puntos de venta
- Asegurar la rentabilidad de los recursos asignados
- Planear acciones semanales, mensuales
- Visitas al mercado para identificar áreas de oportunidad,
- Experiencia en manejo de canales de distribución de consumo masivo y cuenta clave:
 - ☐ •Auto venta
 - ☐ •Preventa
 - ☐ •Mini bodegas
 - ☐ •Distribuidores y depósitos
 - ☐ •Rutas foráneas

IDIOMAS

Español - Nativo, Inglés - Intermedio,

HABILIDADES TÉCNICAS

Access, Excel, Power Point, Project , Word, AutoCad ,

CUALQUIER INFORMACIÓN ADICIONAL SE BRINDARÁ EN UNA ENTREVISTA PERSONAL
--