



### **Lic. Efrén Américo Estrada.**

Teléfono móvil: 503 - 7899 - 2938.  
Correo electrónico: lic-estrada@hotmail.com  
Residencia: La Libertad, El Salvador.

#### ***Conocimientos:***

- *Inteligencia de Negocios.*
- *Pensamiento Estratégico.*
- *Comercio internacional.*
- *Consumo masivo.*
- *Canal mayoreo.*
- *Canal moderno.*

#### ***Experiencia laboral:***

**Enero 2017 a la fecha.** *Freelance, Proyectos Especiales en ETG.*

*Trabajando junto al Director de ETG, en vender y desarrollar las líneas corporativas de la empresa, Servicios de odontología, exámenes de la vista, y otros servicios médicos destinados al personal de las empresas, líneas B2B, investigación de mercados, comercio electrónico, publicidad digital, arrendamiento de la plataforma de la empresa, y certificaciones internacionales.*

- Plan comercial.
- Administración de ventas.
- Gestión de clientes preferenciales.
- Gestión operativa de proyectos.

**Enero 2017 a la fecha.** *Investigación de mercados y análisis de Negocios.*

*Investigación de mercados, análisis del consumidor, costo y pre-costeo de productos de consumo masivo, para empresas nacionales e internacionales, en asocio con la Lic. Elena López.*

- Investigación de mercado.
- Análisis de consumidor.
- Costeo y pre-costeo.
- Análisis de canales de distribución.

**Junio 2016 a la fecha.**

**Asesor independiente en desarrollo de negocios.**

*Investigación de mercados, análisis del consumidor, costo y pre-costeo de productos de consumo masivo, análisis de inversiones, planes de negocios.*

- Planes de negocios.
- Desarrollo de nuevos negocios.
- Estrategia comercial.
- Investigación de mercado.
- Análisis de consumidor.

**Enero 2009 a junio 2016.**

**Administrador y gestión comercial.**

*Emprendimiento personal, empresa destinada al comercio de lubricantes industriales, llantas y baterías, así como de telas y demás materias primas para maquilas y talleres de costura.*

- Manejo de inventarios.
- Distribución de productos
- Administración.
- Mercadeo y Ventas.

### ***Experiencia en asesoría empresarial:***

❖ "EL ATLAKAT", *Restaurantes de comida latinoamericana, Miami. Estrategia comercial, innovación de productos, desarrollo de modelo de negocios y plan de franquicia, análisis del consumidor, plan comercial, atención al cliente.*

❖ "MOUINE LANDSCAPING, LLC", *Houston, TX. Plan de negocios, estrategia comercial, Innovación, Atención al cliente, generación de valor.*

❖ "IVELES", *Plan de negocios, estrategia comercial, El Salvador.*

❖ "SEICOM", *Plan de negocios, investigación de mercado y estrategia comercial, El Salvador.*

### ***Estudios principales:***

- Business Intelligence y Transformación Digital, ADEN.
- Maestría en Negocios Internacionales, Universidad José Matías Delgado.

### ***Sistemas informáticos:***

- Microsoft Word.
- Microsoft Power Point.
- SPSS.
- Microsoft Excel.
- Microsoft Outlook.
- Microsoft Project.

### ***Referencias:***

- **Lic. Guillermo Villavicencio**, Director "ETG", y Asesor Corporativo, 2273-1670, 7160-8771, [director@etg.edu.sv](mailto:director@etg.edu.sv)
- **Lic. Elena López**, Gerente de país de Marketcont y Asesor comercial, 2260-6529, 7890-4532, [elopez@marketcont.com](mailto:elopez@marketcont.com)
- **Lic. Pablo Portillo**, Jefe de ventas de DIPARVEL SA de CV, 2225-4444 y 7748-6656, [pabloportillo.repsol@gmail.com](mailto:pabloportillo.repsol@gmail.com)