



Byron Estuardo Marroquin Velásquez

5948- 8157

Correo: be.marroquin@yahoo.com

Perfil profesional: Soy un profesional con iniciativa, responsable y con determinación en todo lo que hago, competencias diversas desarrolladas a lo largo de mi experiencia en el Trade. Lealtad, honestidad y trabajo bien hecho es parte de mi filosofía de vida. Me encanta formar equipos auto dirigidos para lograr los objetivos de la organización a la que pertenezco.

Educación:

Pensum Cerrado de Licenciatura en Comunicación Social.

Fecha: Ene-2002-Diciembre 2004

Pensum Cerrado de Publicista Profesional.

Fecha: Ene-1998-Diciembre 2001

Bachiller en Computación con Orientación Comercial.

Fecha: 1993-1994.

Secundaria

Fecha: 1990-1992

Primaria

Fecha: 1984-1989

Habilidades y Capacidades

Estratega: Creatividad desarrollando y manejando proyectos

Habilidades: He creado conceptos en conjunto con los clientes, basado en sus necesidades. Definido y coordinado rutas de distribución de materiales y activaciones de marca.

Logros: Activaciones que han logrado los objetivos en ventas y administración eficiente del tiempo.

Fortalezas:

Activo

Responsable

Emprendedor

Creativo

Orientado a Resultados

Estructurado

Puntual

Numérica: Creación y Evaluación de Presupuestos

Habilidades: He desarrollado la capacidad de elaborar y evaluar presupuestos, para actividades de BTL a nivel de País.

Logros: Administración eficiente de presupuestos obteniendo como resultado un margen rentable de ganancias.

Liderazgo: Manejo de Personal

Habilidades: He capacitado y manejado a los equipos que implementan las promociones. Grupos de 10 personas o más, entre impulsadoras, colocadores, supervisores y Ejecutivos de Cuentas

Logros: He estandarizado a los equipos, en los procesos de ejecución de activaciones de marca logrando los objetivos que se buscaban.

Experiencia Profesional

Marzo 2014

Enero 2017 Director de Proyectos.

Empresa: Container Studio.

Cargo: Director de Proyectos para Guatemala.

Función: Comunicación con el cliente interno y externo, manejo y elaboración de presupuestos, producción y ejecución de proyectos de BTL.

Negociación con proveedores, control de inventarios, manejo de planillas de personal, contratación de personal y supervisión y elaboración de rutas.

Cuentas Asignadas:

UFM, Pasta Ina, Galletas Gama, Merck Group, CC Oakland Mall, CC. Naranjo Mall, Avianca, Spectrum.

Octubre 2012

Febrero 2014 Director de Cuentas

Empresa: POP Experience Grupo BTL

Cargo: Director de Cuentas para Guatemala.

Función: Comunicación con el cliente interno y externo, manejo y elaboración de presupuestos, supervisión de la producción y ejecución de proyectos de BTL, Reuniones y asignaciones de trabajo a los Ejecutivos de Cuenta. Resolución de problemas. Supervisión y aprobación de planillas de personal y de presupuestos. Elaboración y supervisión de rutas

Cuentas Asignadas:

Ambev, Tacasa, Huggies, Scott, Plenitud, Pasta Ina, Galletas Can Can. Kotex, Cereales de Adultos y niños Kellogg's,

Mayo 2009

Octubre 2012 Ejecutivo de Cuentas

Empresa: POP Experience Grupo BTL.

Cargo: Ejecutivo de Cuenta.

Función: Definir conceptos y estrategias, elaboración de presupuestos a nivel local, coordinación y supervisión de ejecución a nivel País supervisión de personal. Capacitación de personal

Marcas Desarrolladas: Cereales Nestlé, Chocolates M&M, Ambev, Tacasa, Industrias Licorería de Guatemala, Consume Maggie, Sika Leche Nido ,

Logros:

- Logré mayor eficiencia en el proceso de logística en proyectos BTL para canal moderno para la marca Kellogg's.
- Lanzamiento exitoso del nuevo concepto de Kotex Black para la categoría de cuidado femenino de Kimberly Clark.
- Crecimiento a doble dígito de la Categoría de Kotex tanto para canal moderno como canal tradicional.
- Máxima eficiencia en la logística de entrega de producto y promocional en canal Tradicional.
- Mayor penetración de la marca al momento de ofrecerla en farmacias, pasamos de un 3er, lugar a un primer lugar y con ello el incremento en ventas de un 10%

Logros:

- Redención del 15% en participación de consumidores para Mega Promoción de Nestlé en función de 500,000 contactos realizados en el año 2010.
- Solución de imprevistos rápidamente.
- Aprovechamiento de recursos.
- Ejecuciones planificadas, organizadas y controladas con eficiencia y eficacia.

