

# ANGEL MARIA ZEPEDA PALMA



angelzepeda1002@gmail.com



504 94619671



[www.linkedin.com/in/AngelZepedaPalma](https://www.linkedin.com/in/AngelZepedaPalma)

**Dirección:** San Pedro Sula,  
Honduras

**Lugar de nacimiento:**  
Tegucigalpa, Francisco Morazán,  
Honduras.

## Objetivo

Establecerme y consolidarme en una organización con misión y visión establecidos de forma clara, donde me permita seguir desarrollando mis habilidades de negociación y liderazgo buscando siempre el beneficio de la organización y de las personas que trabaje en equipo.

## Educación Universitaria

Administración de Empresas

Pendiente Finalizar Penum

Universidad Nacional Autónoma  
de Honduras

## PERFIL PROFESIONAL

**Jefatura de Ventas | Control y Gestión de KPI's Comerciales | Ejecutivo de Cuentas Claves | Desarrollo de Distribuidores | Gerencia Comercial**

Profesional en el área comercial con más de 27 años de experiencia, liderando equipos de trabajo en tareas multifuncionales para obtener el máximo desempeño en desarrollo de marcas y canales de distribución. Guiándome siempre por los principios de honestidad, responsabilidad y ética para desarrollar mi trabajo y trato con las personas; durante mi ejercicio profesional he desarrollado distintas funciones claves que me han permitido aplicar estrategias comerciales y desarrollo de nuevos productos, logrando obtener importantes éxitos de ventas, superando los objetivos propuestos demostrados en las distintas posiciones ocupadas.

## EXPERIENCIA

### Nestlé Hondureña S. A

**Jefe de Ventas Nestlé Purina Pet Care.** 2009 – 2020

**Jefe de Ventas Purina Nicaragua (Misión)** 2016 - 2018

Responsable de negocio de comida para mascotas, partiendo de la Preparación y cumplimiento del presupuesto de ventas a través del diseño e implementación de estrategias comerciales, realización de planes cliente y canal, así como del seguimiento y gestión de la fuerza de ventas, mercadeo, y demand planer, consolidando un solo equipo de trabajo.

Lidere el negocio en el mercado de Nicaragua, ejecutando las estrategias regionales, obteniendo los correctos resultados y superando las metas propuestas, con la mejor rentabilidad a través de un continuo seguimiento de los gastos de internación y distribución de los productos en cada país, durante cada periodo.

### Logros:

- Desarrolle distribuidor para canal especializado para mascotas a nivel nacional, logrando triplicar la cobertura en los tres últimos años y superando la venta de \$40,000 a un incremental \$200,000 durante el periodo. (2016-2020)
- Implemente software de ventas, y control de inventarios a distribuidores, eficientizando las ventas y visibilidad a través de sistema **SAP** para toda nuestra operación.
- Conseguí participación de 63% MS a nivel de supermercados, permitiendo liderar y administrar la categoría para mascotas en las principales cadenas de supermercados del país 2019-2020.
- Incremente contribución marginal de los productos en +8% y reduje el gasto de descuentos en un 3% al cierre de ventas del 2020, esto permitió que se cerrara con una excelente rentabilidad al cierre del año.



## Educación Secundaria

Título de Perito Mercantil y  
Contador Publico

## Educación adicional adquirida

- Diplomado “Técnicas Profesionales de Venta” - Escuela de Negocios de la Universidad de las Américas de Panamá
- Diplomado en” Mercadotecnia y Ventas” - Universidad Autónoma de Honduras
- Diplomado “Dirección Estratégica de Ventas” - ADEN Alta Dirección Escuela de Negocios.
- Certificado “Plan Cliente” - Centro de Formación Nestlé México
- Certificado “Estrategia de respuesta eficiente al consumidor” - Centro de Formación Nestlé México
- Certificado “Técnicas Profesionales de Negociación” - Achieve Global de Panamá
- Diplomado “Negociación Avanzada y Desarrollo de cuentas” - Universidad de Louisville de Panamá.

## Idiomas

Español (Nativo)  
Ingles 50% (Lectura)

## Gerente Comercial

### Distribuidora Solís S.A.

Marzo 2009 – octubre 2009

Responsable del desarrollo comercial a nivel nacional liderando los equipos de ventas y mercadeo, e implementación de buenas prácticas en el proceso de abastos, mercadeo y ventas.

#### Logros:

- Implemente proceso de gestión de demanda, reduciendo los altos inventarios y eficientizando la disponibilidad, llegando a crecer 12% en ese periodo.
- Reduje los días de crédito obteniendo una recuperación del 95% de la cartera vencida.
- 

### Nestlé Hondureña S. A.

#### Jefe de Ventas Canal Tradicional

2007 – 2008

#### Jefe de Canal Distribución Horizontal

2001 – 2006

#### Jefe de Ventas Canal Supermercados

1998 – 2000

#### Ejecutivo de Ventas/KAM

1992 - 1997

Dirección de equipo de ventas, en los distintos canales de venta y creando células de trabajo en zonas del interior, realizando las distintas actividades de ventas y mercadeo a través equipo trade marketing. a la vez fui responsable de proyecto “nueva estructura de distribución al detalle” durante este periodo desarrollé distribuidores a nivel nacional, con enfoque a nuevos productos y formatos exclusivos para la distribución masiva, alcanzando crecimientos de 400%, durante el periodo de 5 años, con costos de venta, y márgenes aceptables en toda la cadena de distribución; En Canal de Supermercados realice dirección de ventas y manejo de clientes claves para alcance de objetivos retadores en las principales ciudades del país.

#### Logros:

- Desarrolle exitosamente la estructura de distribuidores con 66 rutas a nivel nacional obteniendo ventas arriba del 400% en los primeros 2 años de iniciado.
- Reduje y optimicé la inversión al comercio a menos del 10% sobre la venta total anual del negocio.
- Implemente acciones e indicadores para recuperación de cartera a 25 días crédito, con efectividad de mayor a 90% mensualmente.

## Banco Atlántida

### Responsable de Compras y Suministros

1990 – 1991

Inicié en el área de caja y valores y posteriormente fui traslado al área de compras y Suministros, donde mis principales funciones eran realizar las compras de todo tipo de artículos y servicios que necesitara la institución.

## Servicios y Repuestos S.A. (SYRE)

### Auxiliar de Auditoria

1988 – 1989

Periodo durante el cual inicié realizando trabajos contables como auxiliar de contabilidad, realizando también gestiones de venta en los departamentos de repuestos y vehículos y finalicé como auditor auxiliar de todas las empresas del grupo SIRE S. A

