



ANTONIO MARTÍNEZ SUIIRA

ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS, DIRECCIÓN
COMERCIAL Y VENTAS.

PERFIL PERSONAL

Apasionado por el constante desarrollo de mis habilidades y conocimientos, poniéndolos constantemente en práctica para el desarrollo de mi equipo de trabajo y alcance de metas.

CONTACTO



Panamá, Residencial
Alta Vista, #47.



antoniomartinezsuiira@gmail.
com



(507) 6306-3370



/antoniomartinezsuiira

EDUCACIÓN

Universidad Latina de Panamá
Licenciatura en Administración
de Negocios 2009.

Maestría en Alta Gerencia
Aden University (actualmente)

HABILIDADES

- Manejo de grupos Multitareas de trabajo
- Diseño y Ejecución de presupuestos (P&L)
- Habilidad de trabajo bajo presión y términos de entrega.
- Excelente control y manejo de indicadores comerciales
- Diseño y confección de rutas de venta por canal y tipo de cliente

EXPERIENCIA LABORAL

PRODUCTOS TOLEDANO S.A. - GERENTE DE VENTAS

DICIEMBRE 2017 - ABRIL 2019 / PENONOMÉ, COCLÉ

- Reordenamiento en rutas de venta y distribución
- Diseño y confección de presupuestos mensuales
- Monitoreo de indicadores
- Crecimiento en ventas 12% promedio mensual y 16% YTD.

TOP ONE MOTOR OIL U.S.A - Gerente Nacional Ventas

MAYO 2017 - DICIEMBRE 2017 / PANAMA CAPITAL

- Crecimiento en ventas y negocios del canal tradicional y consumo de un 40%
- Alianzas estratégicas B2B y B2C

CENTRO FINANCIERO EMPRESARIAL - GERENTE

AGOSTO 2015 - MARZO 2017 / SANTIAGO, VERAGUAS

- Crecimiento en cartera activa de \$120 a \$280mil usd mensuales en nuevos negocios.
- Reducción de cartera morosa a un 9%



ANTONIO MARTÍNEZ SUIRA

ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS, DIRECCIÓN
COMERCIAL Y VENTAS.

EXPERIENCIA LABORAL

EXCEL AUTOMOTRÍZ NISSAN - GERENTE DE VENTAS

JUNIO 2014 / JULIO 2015 CHITRE, HERRERA

- Crecimiento en ventas de 40% sobre año anterior
- Crecimiento en participación de Market Share
- Mayor presencia comercial B2C y B2B

COCA COLA FEMSA - GERENTE DE VENTAS

OCTUBRE 2011 - ABRIL 2014 / PROV. CENTRALES

- Logro del mayor crecimiento en ventas totales a nivel nacional y regional 2011.
- Crecimiento en ventas de 30%
- Alianzas estratégicas en todos los canales de distribución

EMPRESAS EN ZONA LIBRE DE COLÓN

ENERO 2001 - SEPTIEMBRE 2011 / COLÓN, COLÓN

- Ejecutivo de Ventas Internacional, Gerente de Ventas Regional
- Samsung Latam, Latina Trading Corp., Premier Electric Japan Corp.
- Manejo de mercados internacionales en Caribe, Centro y Sur América.
- Experiencia laboral en Suecia y España

CONOCIMIENTOS ADICIONALES

- Diseño de presupuestos (P&L)
- Forecast de Ventas
- Inglés avanzado
- Paquete de Office completo
- CRM, SAP,
- Mercadeo, Trade, Redes,
- Coach de ventas

REFERENCIAS COMPROBABLES

- Juan Carlos Moreno - 6781-7258
Productos Toledano
- Benjamín Ledezma - 6679-5576
CocaCola FEMSA
- Sergio Orellana - 6498-8450
Excel Automotriz Nissan