

FRANKLIN AVENDAÑO



829-3418620



Español e Inglés



Lic. Administración de Empresas



Frank_avendano@hotmail.com



Salvadoreño con Residencia Dominicana



/franklin-avendano

Carrera

Ejecutivo con más de 15 años de experiencia comprobada en planificación estratégica de ventas, mercadeo, publicidad, posicionamiento de marcas y productos, investigación de mercado, liderazgo de equipos, gestión de relaciones públicas, desarrollo B2C y B2B para canales tradicionales y en línea en mercados locales y regionales.

Avendaño ha desempeñado varios roles estratégicos y claves dentro de compañías multinacionales, ha trabajado con equipos multidisciplinarios y multiculturales en diferentes escenarios como la creación de estrategias y planes de mercadeo, ventas, penetración de mercado, gestión de proyectos de marca, operaciones, servicio al cliente y recursos humanos, entre otros.

Diseñó e implementó la estrategia de ventas y mercadeo de comercio electrónico, así como también tuvo una participación activa en el rediseño de la nueva imagen y marca de una importante aerolínea internacional que serviría como pilar de la nueva experiencia del cliente que se implementaría en más de 25 puntos de contacto con el cliente. Fue trasladado a República Dominicana con la responsabilidad de expandir el negocio y la penetración de la aerolínea en la región del Caribe, ya que este es un mercado clave y central, desde donde también lideró el inicio de una nueva oficina de ventas y estación de aeropuerto para la compañía en San Juan, Puerto Rico. Lideró también el proceso del segmento corporativo que incluye mercadeo, ventas y productos corporativos para B2B en 12 países.

SUNRISE AIRWAYS

Haití 2018

DIRECTOR COMERCIAL.

- Liderar proceso de eficientizar y modernizar 7 áreas claves como ventas, mercadeo, servicio al cliente, viajero frecuente, call center, carga, E-commerce para posicionar la aerolínea en la región con una propuesta de valor y enfoque al cliente.

FUNDES

Rep. Dominicana 2018

JEFE DE PROYECTOS.

- Liderar proyecto "Mujeres con propósito" de emprendedurismo, empleabilidad y desarrollo de la mujer en el país y coordinar todos los stakeholders.
 - ✓ Coordinar actividades de capacitación tanto presencial como virtual para 400 mujeres el primer año.
 - ✓ Crear y fortalecer aliados para involucramiento y desarrollo del programa.

ZONA FRANCA LAS AMERICAS

Rep. Dominicana 2018

CONSULTOR PROYECTOS COMERCIALES.

- Optimizar la operación comercial del parque a través del diseño de estrategias comerciales para posicionarlo internacionalmente.
 - ✓ Asesorar e Implementar Nuevo Sistema CRM y servicio al cliente para mejorar la experiencia del cliente.
 - ✓ Diseñar plataforma de comunicación orbital para un mejor posicionamiento corporativo

AVIANCA AIRLINES

Rep. Dominicana 2016

GERENTE REGIONAL SEGMENTO CORPORATIVO PARA CENTROAMERICA, MEXICO Y CARIBE.

- Diseñar planes estratégicos para incrementar ingresos y ganar participación de Mercado en 12 países; además de incrementar el consumo y lealtad de las cuentas corporativas.
 - ✓ Identificación de 175 nuevos acuerdos firmados, que generaron +\$500K en ingresos adicionales durante 1H16.
 - ✓ Optimización del presupuesto de mercadeo para crear campañas y promociones exitosas para diversificar productos y servicios como cabina ejecutiva, salas VIP, programa lealtad LIFEMILES, etc.

AVIANCA AIRLINES

Rep. Dominicana 2011

GERENTE REGIONAL PARA REPUBLICA DOMINICANA Y PUERTO RICO.

- Desarrollar e implementar planes, acciones comerciales y actividades de mercadeo en los países para posicionar marca, productos y servicios que optimizan la operación y presupuestos; así como liderar el equipo financiero, recursos humanos, IT y la fuerza de ventas.
 - ✓ Inaugurar nueva oficina y operación comercial de la empresa en Puerto Rico; maximizando métricas e Indicadores.
 - ✓ Liderar, analizar plan de investigación de Mercado para optimizar operación y mantener competitividad.

AVIANCA AIRLINES

El Salvador 2011

ADMINISTRADOR COMERCIAL PARA CENTROAMERICA, MEXICO Y CARIBE.

- Gestionar y administrar las ventas regionales y las actividades de mercadeo a través de acciones en canales directos e indirectos; verificar eventos, crear programas, publicidad, incentivos y hacer alianzas.
 - ✓ Participación activa en el rediseño de la nueva marca, imagen y experiencia del cliente en +25 puntos de venta directa y +100 indirecta.
 - ✓ Implementar estrategia de patrocinios y trade marketing según necesidad de cada país.

TACA AIRLINES

El Salvador 2008

ADMINISTRADOR E-COMMERCE.

- Liderar y administrar los esfuerzos de venta y mercadeo en canales digitales para posicionar la empresa.
 - ✓ Coordinar en conjunto con la agencia de publicidad la estrategia de 2 años para canales digitales.
 - ✓ Identificar los mercados, rutas y destinos con mayor demanda para optimizar el presupuesto de mercadeo en campañas online.

TACA AIRLINES

El Salvador

ANALISTA CUENTAS CLAVES (2006)

AGENTE SERVICIO AL CLIENTE (1999)