



# **CURRICULUM VITAE**

## **Carlos Hernán Erazo Alfaro**

### **San Pedro Sula**

Col. Villa Florencia, 20 Calle 6 y 7 Ave,

Casa no. 607

2552-1459/9962-6397

[chea8122@hotmail.com](mailto:chea8122@hotmail.com)

[cheahn2003@yahoo.com](mailto:cheahn2003@yahoo.com)

## **INFORMACION GENERAL**

Nombre Completo:	Carlos Hernán Erazo Alfaro
Nacionalidad:	Hondureña
Lugar y fecha de nacimiento:	Cortes, San Pedro Sula, 22 de Agosto de 1981.
Estado Civil:	Soltero
Edad:	36 años

## **ESTUDIOS**

Educación Superior:  
Universidad Nacional Autónoma de Honduras,  
Universidad de San Pedro Sula.

### **Ingeniería Industrial**

Educación primaria y secundaria:  
Escuela Bilingüe Kiddy Kat.  
Instituto Bilingüe Morazzanni.  
**Bachiller en Ciencias y letras.**

## **CONOCIMIENTOS**

Paquete de office, internet, inglés, manejo de personal.

## **CURSOS RECIBIDOS**

- Mejoramiento Continuo 5S's '14 (INFOP)
- IV Congreso Internacional de Ingeniería Industrial '13, "Buenas Practicas y Desarrollo Sostenible" (USAP)
- Seminario Taller: Sistema de Manufactura (AHM, PROCINCO) '13
- III Congreso Internacional de Ingeniería Industrial '12, "Innovación y Creatividad Para el Desarrollo Sostenible" (USPS)
- II Congreso Internacional de Ingeniería Industrial '11, "Transforma el Entorno Sinergizando Tus Ideas" (USPS)
- I Congreso Internacional de Ingeniería Industrial '10, "Innovación y Tecnología en la Industria en el Siglo XXI" (USPS)
- Getting The Best, "Métodos, Técnicas y Habilidades de Negociación" '10 (BATCCA)
- Professional Sales Program, "La Versatilidad en Ventas" '09 (BATCCA)
- Control de Inventarios Bajo Estándares ISO 9000:2000 '04 (FUNADEH)

## **EXPERIENCIA LABORAL**

- Promotora Comercial Honduras: KAM Nor-Occidente. Marzo 2017 a Agosto 2017.  
Manejo de las cuentas claves de la zona a nivel de Distribuidores, Mayoristas, Ferreterías y Proyectos. Cumplimiento de presupuestos de venta y control de la cartera crediticia. Capacitación de la fuerza de ventas de las diferentes modelos de distribución. Acompañamiento de campo de las fuerzas de ventas. Desarrollo de nuevos clientes y mercados. Desarrollo de planes de mercadeo para impulso de ventas.

Reportes de cumplimiento, mercadeo interno como también de la competencia.

Licda. Vilma Cerrato/ Gerente País

- Eskimo- Grupo Lala: Supervisor de ventas.  
Mayo 2016 a Diciembre 2016.  
Manejo del área comercial a nivel de distribuidores de la zona Nor occidente del país, control de universo de clientes por distribuidor así como la correcta implementación de las políticas de la empresa. Manejo de las compras locales y también del área de mantenimiento de la flota vehicular como también de los equipos de refrigeración. Elaboración de reporte de cumplimiento semanal y mensual de ventas, así como monitoreo de las actividades de la competencia.  
Lic. Jonny Meza/Gerente Comercial País
- Distribuidora San Rafael: Supervisor de ventas.  
Febrero 2015 a Mayo 2016.  
Control y manejo de personal de ventas, elaboración de presupuestos. Control de los diferentes indicadores de productividad y efectividad de la empresa.  
Acompañamiento en trabajo de campo con la fuerza de venta. Encargado de la apertura de nuevos mercados y reestructuración de los actuales.  
Lic. Ricardo Hernandez/ Gerente de Ventas
- Comitsa/Bicosa: Supervisor de ventas canal detalle.  
Abril 2014 a Febrero 2015  
Realizar estudios de mercado, estructuración de nuevas rutas de ventas, control y manejo de rutas de detalle, elaboración de presupuestos de ventas, elaboración, control y análisis de diferentes indicadores diarios, semanales y/o mensuales.  
Desarrollar conjuntamente con el depto. de Mercadeo estrategias orientadas a impulsar y garantizar el logro

de los resultados. Inducción a la fuerza de ventas en la correcta implementación de técnicas de ventas de acorde con las políticas de la empresa.

Licda. Johana Chinchilla/Gerente RRHH

- British American Tobacco: Representante de ventas.  
24 de Julio 2006 al 23 de Octubre 2012  
Venta de cigarrios en diferentes canales de distribución, Horecas, Distribuidores, bodegas y detalle. Responsable de manejo de negociaciones de venta, manejo de créditos, Implementación de promociones, manejo de inventarios, Seguimiento y cumplimiento de objetivos, elaboración de reportes de cartera de crédito, presupuesto de bonificaciones y planes para ampliar nuestro universo de clientes y desarrollar futuros clientes estratégicos de negocios.  
Investigación de mercados.  
Edlyn Villalta/Coordinadora RRHH 9600-4180
- Caracol Knits: Suministros.  
Agosto 2004 a Agosto 2005  
Persona en cargada de la recepción de todos los materiales, insumos y equipo de toda la empresa y direccionarlo a las bodegas correspondientes. Revisar la documentación de recepción (órdenes de compra y facturas) y mantener actualizado el inventario de las bodegas. Creación de códigos en el sistema para productos nuevos.  
Ing. Ángel Ávila/Gerente de Almacén General
- Distribuidora Istmania: Representante de Ventas.  
Mayo a Julio 2004  
Cumplimiento de los diferentes indicadores y apertura de nuevos mercados.  
Neptaly Fuentes/Gerente ventas

- N.L.C.: Senior Ejecutivo. Enero 2003 a Marzo 2004  
Coordinación y planeación de visitas y venta a empresas e instituciones, de mi equipo de trabajo.  
Elena Ham/Gerente División 9455-0760
- Secretaría de Industria y Comercio: Delegado Centrex  
28 de Enero 2000 al 16 de Agosto 2002  
Autorización de certificados de exportación CENTREX,  
Auditor de Regímenes Especiales (ZIP, ZOLI Y RIT)  
Dado las naturalezas de los cargos, mantenía relación directa con Agencias navieras, Dptos. De exportaciones y personal gerencial y administrativo de empresas.  
Omar Orlando Peraza/Director 9803-4118
- Instituto Hondureño de seguridad social: Auxiliar administrativo. Enero 1999 Enero 2000  
Cotizaciones, Compras, Logística.  
Dra. Ada Rivera/Directora de Medicina Preventiva

### **REFERENCIAS PERSONALES**

Christian F. Rivera  
Representante de Ventas.  
Beneficio Dieck  
9836-3283

Omar Orlando Peraza  
Ex director Regional de la Secretaria de Industria y Comercio.  
Gerente y Abogado del Bufete Jurídico Peraza Peraza  
9803-4118

## **OBJETIVOS**

Crecimiento dentro de los diferentes niveles de puestos en la empresa.

Continuar desarrollando mis habilidades administrativas, y los conocimientos adquiridos para el bienestar y crecimiento de la empresa.