



María José Alpírez Mejía

Guatemalteca

Residencia Hondureña

alpirezmejia@gmail.com

Móvil: (504) 32177163

Objetivo en Samsung Electronics: Construyendo con una de las empresas de tecnología mundial, el desarrollo de productos premium de alto valor adquisitivo en el país, liderando los canales de consumo con una estrategia de ventas y experiencia multinacional, incluyendo la creación de equipos de trabajo, marca y categorías en Honduras. El volumen fuerte, las ventas la parte del mercado y los resultados del crecimiento son beneficio para la empresa.

Experiencias

Gestión de Multi-País
Gestión de cuentas claves
Fuerza de Ventas

Perspectivas

Marketing
Comercialización
Administración de ventas
Finanzas
Nuevo Mercado
Marca Lanzamiento

Experiencia de Canal

Consumo Masivo
Comercio tradicional
Comercio Horizontal

Experiencia Profesional

Samsung Electronics

Honduras 2014 - actual

Sales Manager

- Desarrollo de Ventas de electrodomésticos y planes de Canales, introducción de nuevos productos e implementación de planes comerciales.
- Asegurar la rentabilidad de la empresa, mediante la adecuada ejecución de los planes de comercialización del cliente y la buena gestión de los clientes y el comercio.
- Asegurar el desarrollo a corto y largo plazo de los objetivos de ventas, distribución, gestión del espacio, promociones, reposición y gestión Proceso - (análisis de KPI, responsabilidad de P & L - ingresos, inversión, beneficio)
- Responsable de la creación de procesos de venta, la negociación con clientes, análisis de negocios para la planificación estratégica y el lanzamiento de marca (+ 286% de crecimiento acumulado).

Brand Manager

- Responsable de la gestión del Departamento de Marketing Comercial y desarrollo estratégico del Canal / Trade Marketing y planes promocionales.
- Responsable del desarrollo, ejecución y medición de las actividades de clase, promoción y lanzamiento de nuevos productos (POP Visibilidad / exposiciones)
- Asegurar el desarrollo a corto y largo plazo de los objetivos de ventas, proceso - (análisis de KPI, responsabilidad de P & L - ingresos, inversión, beneficio).
- Desarrollar planes de ventas y planes de marketing para asegurar la rentabilidad de la empresa.
- Ejecución de planes de marketing de clientes y buena gestión de clientes y socios comerciales (distribuidores).
- Experiencia y consideración de la marca.

Whirlpool Corporación

Honduras 2.011 - 2.013

Sales Manager

- Consolidación de datos de negocio para la realización del Plan de Negocio, Inversión Comercial, Desarrollo, ejecución, alineación de procesos, gestión y control del plan estratégico.
- Responsable del proceso de planificación de previsión y demanda (77% de precisión, + 33% vs LY) entregar revisiones periódicas de negocios y categorías para evaluar el desempeño e identificar oportunidades internas y externas (Whirlpool y Socios comerciales).
- Desarrollo de estrategias de ventas que aseguren que el equipo de ventas supera los objetivos con cada socio comercial generando un análisis eficiente de la información, tendencias, estacionalidad de la categoría / marca por proveedor, socio comercial y canales de distribución
- Estrategia de precios e índice de precios.

Key Account Manager

- Responsable por entregar más de \$ 12 millones en ventas HN para Guatemala, crecimiento neto de las ventas vs 2010: HN + 11% vs LY, NIC + 10% vs LY.
 - Asegurar el desarrollo a corto y largo plazo de los objetivos de ventas, distribución, (análisis de KPI, P & L- ingresos, inversión, beneficio).
 - Desarrollo de planes de ventas y canales, introducción de nuevos productos e implementación de planes de marketing en la HN y NIC para asegurar rentabilidad de la empresa, mediante la adecuada ejecución de los planes de marketing del cliente y la buena gestión de los clientes y socios comerciales, gestionado y proporcionado la dirección necesaria, coaching, liderazgo y capacitación a la organización de ventas, así como liderar los proyectos y equipos de trabajo que participan en iniciativas de ventas (se centra en Sell Out - Sell In y estrategias de gestión de stocks y de medición, a medida de planes de crecimiento para socios comerciales: Top 5 socios comerciales con un crecimiento de dos dígitos vs YL en HN y NIC con la cobertura de mayoristas.
-

Sony Ericsson

Honduras 2,010 -2,011

Guatemala 2,006 -2,010

Country Manager

- Responsable de la estrategia de negocio desarrollando planes y ejecución a través del equipo de ventas y socios comerciales. Ejecución en POS generando ventas, consumo, experiencia y consideración de la marca.
- Asegurar el desarrollo estratégico del cliente (estrategias y planes del cliente, relación sostenible) a través de Talleres trimestrales con cada operador Claro – Tigo Honduras.
- Planificación de previsiones para alcanzar objetivos de ventas y de satisfacción.
- Responsable de la apertura de la cuenta en TIGO HN con la instrucción de 1,500 unidades al negocio hondureño bajo la red de Tigo.
- Responsable del crecimiento del 68% vs. LY, bajo la correcta administración de fondos de inversión y desarrollo de equipos de trabajo enfocados en Sell Out en toda Honduras.

Key Account Manager Guatemala

- Responsable de la estrategia de mercado, la instrucción de nuevas terminales, aceptación de portafolio, capacitaciones, desarrollo de planes comerciales divididos por Q.
- Responsable del manejo de la cuenta TIGO Guatemala, análisis de KPI y PSI por modelo y gama.
- Responsable del Sell In – Sell out, con un crecimiento del 14% vr. LY.

Trade Marketing Coordination Guatemala

- Desarrollo de canales estratégicos / comercio Planes de marketing y promoción para Guatemala, con un fondo de mercadeo comercial de \$ 300K, entendiendo necesidades de los clientes y oportunidades comerciales.
- Planes de posicionamiento de POS, promocionales (orientados hacia el exterior), visibilidad y marca para las agencias de TIGO y Claro.
- Responsable del desarrollo, ejecución y medición de las actividades de promoción y lanzamiento de nuevos productos, creación de actividades BTL y desarrollo del ATL.

Promoter Supervisor Guatemala

- Responsable de un equipo de ventas de 57 personal a nivel nacional.
- Supervisión de 22 tiendas semanas para las agencias de TIGO – Claro.
- Merchandising

Sales Promoter Guatemala

- Promotor de venta para las agencias TIGO Guatemala, para las zonas 5,10,11 de la capital.
- Responsable del Sell Out en cada agencia.
- Desarrollo de actividades BTL por tienda, colocación de producto en puntos estratégicos, exhibiciones material POP.
- Capacitaciones a los vendedores y servicio al cliente de cada agencia.

Habilidades

Estrategia-Negociación-Análisis de mercado-Manejo de Cuentas-Representación de Marca-Ventas-Mercadeo-Trade Marketing-Liderazgo-Forecast-Desarrollo de equipos.

Educación

Fundación Universitaria Iberoamérica FUNIBER Honduras	Honduras
Master en Dirección Estratégica de Marketing	2,017 cursando
Universidad San Carlos de Guatemala	Guatemala
Licenciatura en Administración de Empresas	2,006 - 2,010

Idiomas

Ingles Avanzado
Frances Básico

Perfil Profesional

Gerente comercial y de marca, con 10 años de experiencia en el desarrollo de negocio. Excelente comunicador con experiencia de trabajo bajo presión, experto en el análisis de estudios de mercado, en la gestión y optimación de recursos, pasión por las ventas y el mercadeo.