



LENIN OBED LARA VELA

ADMINISTRACION DE LA MERCADOTECNIA

OBJETIVO

Poner en práctica mi experiencia laboral y universitaria, con el fin de aportar y desarrollar al crecimiento de la empresa y personal.

APTITUDES

Capacidad de aprendizaje y adaptación a los cambios, persistencia para lograr objetivos y metas, capacidad numérica, marketing de productos de consumo y administración.

EXPERIENCIA

GERENTE DE VENTAS Y MERCADEO • INDUSTRIA COSMETICA KENT, S.A. GUATEMALA • 15/11/18 - A LA FECHA

- Responsable de los canales modernos y tradicionales de venta, dirigiendo a 20 personas que representan la fuerza de ventas
- Seguimiento a los planes de acción para el alcance de las metas de venta.
- Generación y análisis de la información gerencial para la toma de decisiones.
- Creación de promociones y planes de trabajo.
- Análisis de precios para consumidores finales
- Negociación comercial cliente-proveedor
- Dirección y control comercial
- Restructuración de rutas de ventas

BDF COMPTROLLER • PROCTER & GAMBLE GUATEMALA •

02/05/18 - 16/09/18

- Responsable de la cuenta de Walt-Mart Guatemala.
- Control de facturación al cliente
- Control del presupuesto comercial
- Generación y análisis de la información gerencial
- Generación KPI's de ventas de detalle y ventas de supervisores de las tiendas pertenecientes a la cadena Walt-Mart.

EJECUTIVO DE NEGOCIOS • BANCO INDUSTRIAL • FEBRERO 2014 – ABRIL 18

- Colocación y captación de productos financieros.
- Asesoramiento a empresas y personas individuales en los departamentos de Banca Personal y Atención al Público.
- Responsable de la capacitación de los colaboradores de la agencia
- **Logros obtenidos**, incrementar la colocación en agencia, aumentar ingreso en los productos ofrecidos.



EJECUTIVO TELEMARKETING • CITA BANK DE GUATEMALA •

ABRIL 2010 – MAYO 2013

Asesoramiento financiero de Tarjeta de Crédito, Seguros, Financiamientos, automatización de pagos de servicios básicos, desarrollo de scripts para venta.

SUPERVISOR DE VENTAS • NOVOSTIL C.A. • MAYO 2006 – SEPTIEMBRE 2009

Generación reportes de venta y seguimiento a clientes, generando un servicio personalizado y creando un vínculo con el cliente.

Desarrollo en procesos de implementación y venta.

FORMACIÓN

LICENCIATURA EN TECNOLOGIA Y ADMINISTRACION DE LA MERCADOTECNIA • PENSUM CERRADO 2014 • UNIVERSIDAD GALILEO

BACHILLER EN COMPUTACION CON ORIENTACION CIENTIFICA • 2002 • COLEGIO BILINGÜE LOURDES

IDIOMAS Y CONOCIMIENTOS

Español 100%

Ingles 60%

Microsoft Office (Avanzado)



LARALENIN@GMAIL.COM



@LARALARALENIN



40633925 - 23354452

2



LENIN LARA

REFERENCIAS

- LIC. JORGE PALOMO CASTILLO
CONTADOR Y AUDITOR PUBLICO
CEL. 57107466
- LIC. JOSE RAMIREZ
CEL. 30104441
- ING. OSCAR MOLINA
CEL. 59515215
- LIC. JORGE SAMAYOA
CEL. 55100856



LARALENIN@GMAIL.COM



@LARALARALENIN



40633925 - 23354452

3



LENIN LARA