

# ► Yesenia Yamileth Hernández de Ortega

6ta/10ma Calle Poniente y 39 Av. Sur.  
Residencial Casa Magna, Colonia Flor Blanca, Apto B-7, San Salvador  
Teléfono: 7871-7962

Fecha de Nacimiento: San Salvador 16 de Noviembre de 1979  
Correo electrónico: yesenia.avelar@gmail.com

## Objetivo

Liderar un equipo comercial que me permita implementar las estrategias necesarias para alcanzar los objetivos a mediano y largo plazo, de la empresa. Además de desarrollar nuevos proyectos, que sirvan para contribuir con el desarrollo de la empresa.

## Formación académica

### Universidad Don Bosco

Licenciatura en Comunicaciones, opción Publicidad y R.R.P.P.

### Colegio La Divina Providencia

Bachiller General

## Idiomas

Inglés Intermedio (Oral y Escrito)

Escuela Americana Extensión

## Cursos y capacitaciones

- Higiene y Manipulación de Alimentos/ Ministerio de Salud/ Junio2005 – Junio 2018
- Programa de capacitación Service First/ Online-presencial/ Mayo2017
- Análisis de peligro y puntos críticos de control/ Education Academy/ septiembre 2016
- Administración y gestión Comercial/ Capacitación FEPADE/ Marzo2016
- Técnicas de venta en tiendas de Alimentación/ Curso FEPADE/ julio 2016
- Buenas prácticas de manufactura y sistema HACCP / Dirección de Calidad y productividad /Febrero2009 – Noviembre 2015
- Técnicas Profesionales de Ventas/ Sales Master's / Abril2015
- Gestión de Inventarios/ The Friedman Group/ Marzo2010
- Active Learning I, II y III /Grupo CRECE & INCAE/ Mayo2006
- Cómo y cuando lanzar promociones/ GRUPO CRECE/Marzo 2006

## Experiencia

Gerente Comercial División Alimentos (Octubre 2011 – Actual) Etcétera S.A. de C.V.

- Determinar los objetivos comerciales para el equipo de trabajo de las diferentes áreas a mi cargo, y poder lograr las metas determinadas para temporadas. Se alcanza un promedio del 85% de la meta en un mercado creciente.
- Mantener las buenas relaciones comerciales con la cartera de clientes actuales y fortalecer este vínculo mediante el desarrollo de promociones en temporadas especiales para el aumento de ventas entre el 15 y el 20%.
- Apertura de nuevos clientes para la distribución de nuestros productos, y mantener los márgenes de ganancia según el canal de ventas. Desde 2009, se han abierto alrededor de 50 puntos de ventas, en rubros diversificados.
- Capacitación del equipo de trabajo de Mercadeo, Tiendas, ventas y canales de distribución a Terceros, para dar a conocer las promociones y las características distintivas de nuestra oferta comercial.
- Monitoreo y medición de resultados junto al equipo de Operaciones (Tiendas Propias), en asuntos relacionados a rotación de producto (Ventas- devoluciones y producción); alcances de metas, efectividad de promociones.
- Desarrollar formatos de control para el buen funcionamiento de la Distribuidora y el equipo de ventas. Debido a la variedad de formas de entrega de producto, los controles internos se adecuan a los formatos de nuestros clientes.

Gerente de Marca (Febrero 2006 – Octubre 2011)

Etcétera S.A. de C.V.

- Responsable de desarrollar los planes de Mercadeo enfocados en la línea de Chocolates y su implementación y posicionamiento en el Mercado.
- Desarrollo de nuevos productos de la línea de Chocolates.
- Apertura de nuevos canales de ventas para la línea de autoconsumo.
- Establecer los planes y proyecciones de ventas de los productos según el canal de venta.
- Capacitar al equipo de trabajo según la temporada o lanzamiento de producto.
- Monitoreo del desempeño de promociones/productos en el mercado a través de la creación de reportes para la toma de decisiones y acciones oportunas.

Jefe Línea Empresarial y Personalizada ( Mayo 2005 – Febrero 2006)

Etcétera S.A. de C.V.

- Encargada de ofertar productos exclusivos elaborados en chocolates a la cartera de clientes Institucionales.
- Coordinación de elaboración de productos personalizados de acuerdo a las demandas del cliente, y orientados al cumplimiento de las metas.
- Apertura de nuevos clientes para línea empresarial y apertura de nuevos canales de venta para la Línea de Postres.
- Además de la elaboración y entrega del producto personalizado, se implementó “la experiencia del chocolate” un evento de marca, para dar a conocer nuestro producto mediante la degustación de bocadillos de chocolate.

Supervisora de Tiendas ( Abril 2003 - Mayo 2005)  
Etcétera S.A. de C.V.

- Encargada de Supervisar las sucursales de acuerdo a los parámetros establecidos en las categorías de productos, personal, display y merchandising.
- Selección de Personal Fijo y Temporal para tiendas.
- Capacitación del personal en las diferentes áreas en conjunto con los Jefes de Líneas de Productos.
- Trabajo de Campo enfocado a cumplimiento de Metas y conocimiento de promociones.

Asistente Departamento de Mercadeo ( Diciembre 2001– Abril 2003)  
Etcétera S.A. de C.V.

- Apoyo a todo el departamento de Mercadeo en el área administrativa.
- Encargado de capacitación e inducción del nuevo personal de tiendas; y motivador para el equipo de ventas.
- Colaborador en el levantamiento de bases de datos para proyecciones de producto y de tablas de monitoreo de ventas.
- Facturación y manejo de cuentas por cobrar de cartera de clientes.

Referencias

Licda. Liliana Elizabeth Masís TEL. 2209-9000 / 7859-1653

Directora Comercial & Operación

DATUM S.A. de C.V.

Licda. Krishna de Zaldívar TEL. 2511-4200 ext. 183 / 7919-4775

Gerente de Operaciones Tiendas Shaws

Etcétera S.A. de C.V.

Licda. Gabriela Nasser TEL. 2530-2250

Compradora Regional

Almacenes Siman El Salvador