



Mynor Dávila

Ejecutivo de Ventas

40 años

Residencia en San Miguel Petapa

Contacto. 37394098

Mail: jalfredo2318@gmail.com

PERFIL

Ejecutivo de ventas con experiencia de más de 10 años en el área de ventas directas, asesoría y canales de servicio food service (HORECAS), clientes institucionales, cuentas clave, retail y mayoristas. Desarrollando la venta en productos de consumo masivo, alimentos y equipo para restaurantes, en servicio pre y post venta manteniendo carteras estables y en constante crecimiento.

EXPERIENCIA LABORAL

Ejecutivo de Ventas • Glacial, S.A. •

Abril 2019 – Enero 2023

- Crecimiento de la cartera horizontal y vertical.
- Mejora en el servicio post-venta brindando asesoría técnica así como soluciones prontas y ágiles a los clientes.
- Cartera sana con un porcentaje alto de clientes al día.
- Coordinación de todo el equipo técnico para mantenimientos preventivos, correctivos e instalaciones.
- Proyecciones de ventas anuales basados en forecast.
- Elaboración de reportes e informes para presentación a gerencia de ventas.
- Atención y solución de reclamos por parte del cliente.
- Manejo de sistemas de ventas.

Asesor de Ventas • Grupo Campeón, S.A. (Servi-Restaurantes) •

Agosto 2016 - Junio 2018

- Asesoría y atención a canales de servicio FoodService, Restaurantes, Hoteles, Cadenas, Supermercados, Empresas Institucionales, Retail, Mayoreo y detalle.
- Seguimiento de cartera en desarrollo de productos nuevos, costeo sobre menú, control sobre cartera de créditos.
- Seguimiento de venta por mes, semana y diario de los productos por segmento.
- Seguimiento y desarrollo en crecimiento Lineal y Vertical así como proyecciones de productos por cliente.

Vendedor • Frisa, S.A. (Pío Lindo) •

Diciembre 2014 – Marzo 2016

- Servicio y atención a clientes establecidos y nuevos por medio de venta directa

- Asesoría sobre productos nuevos y existentes para una mejor relación Proveedor- Cliente tanto en seguimiento telefónico como personal, así como aclaración de dudas sobre sus productos y precios
- Control de solicitudes de pedidos como cuadre entre recibos contra facturación diaria de ruta asignada
- Reportaría diaria/mensual sobre clientes nuevos y ventas realizadas.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Técnico en Gerencia de Ventas

Universidad Galileo

1er Semestre

Licenciatura en Admón. De Empresas

Universidad Galileo

2do Semestre

Bachiller en Ciencias y Letras

Centro Educativo “San Carlos”

2000 – 2001

Estudios Básicos

Instituto Nacional de Educación Básica I.N.E.B.

Tercero Básico

1996 – 1998

HABILIDADES

CAPACIDADES Y APTITUDES TÉCNICAS:

- Excelente manejo de Windows, Microsoft Office y Outlook.
- Habilidad para el manejo de grupos
- Desarrollo o implementación de estrategias
- Analítico, liderazgo, creativo, coordinado, ordenado.

CAPACIDADES Y APTITUDES SOCIALES:

- Buenas relaciones interpersonales
- Capacidad de Comunicación
- Alta capacidad de negociación
- Acostumbrado a trabajar en equipo, individualmente y bajo presión.

REFERENCIAS

LABORALES

- ✓ **Jessica Villagrán** Móvil: (502) 42159624
Gerente Operaciones Glacial
- ✓ **Christian Pernillo** Móvil: 502) 5421 5344
Supervisor de Ventas Grupo Campeón
- ✓ **Iván Castillo** Móvil: (502) 4220 9719
Jefe de Proyecto Digitex