

CURRICULUM VITAE

I. DATOS PERSONALES

Nombre: JENNYFER JACQUELINE CAMACHO ERAZO

Fecha de Nacimiento: 10 DE AGOSTO DE 1992

Lugar de Nacimiento: Tegucigalpa M.D.C.

N° de Identidad: 0801-1992-15783

Estado Civil: Soltera Teléfono: 9854-4040

E-mail: camachojennyfer7@gmail.com



II. ESTUDIOS REALIZADOS

Educación Universitaria: Universidad Católica de Honduras

Titulo obtenido: LICENCIATURA EN MERCADOTECNIA

Educación Media: Instituto Técnico de Electricidad y Electrónica

Titulo obtenido: BACHILLER EN CIENCIAS Y LETRAS

2008-2009 San Pedro Sula, Cortés

Instituto Inmaculada Concepción. Ciclo Común De Cultura General

2005-2007 Comayagüela M.D.C.

Educación Básica: Escuela Inmaculada Concepción

1999-2004 Comayagüela M.D.C.

III. EXPERIENCIA PROFESIONAL

1) Nombre de la Empresa: Grupo Farinter

1.1 Nombre del Puesto: Key Account (Cuenta Walmart) / Ejecutiva de Ventas

1.2 Departamento: Ventas Consumo

1.3 Descripción del Puesto:

1.3.1 Relación con Compradores Comerciales

1.3.2 Manejo y uso de la plataforma Retail Link (generar inventarios en tiendas, reportes de fillrate, visibilidad de acuerdos comerciales, aprobación de ítems nuevos)

1.3.3 Manejo de la plataforma Almamater (visibilidad de órdenes de compra, ingreso y modificación de productos en la plataforma)

1.3.4 Actualización de precios en el sistema y cambios de costos, cargas de precios parciales de los productos, creación de formatos de aplicación de descuentos (Rollbacks), creación de formatos para matriculas de nuevos productos, generación de Reportes de Venta del sistema SAP por producto, casa, vendedor.

1.3.5 Presentación de indicadores de cumplimiento de ventas por casa y vendedor.

1.3.6 Manejo del Sistema SAP (inventarios en almacén, verificación de lotes de productos por ciudad y centro de distribución).

1.3.7 Elaboración de notas de crédito para mantenimiento de la cartera y recuperación de cuenta.

1.3.8 Cuadrar facturas por diferencia en precio.

1.3.9 Seguimiento a cambios de costos aplicados, seguimiento a descuentos aplicados en tienda, ejecución de bandeos y dinámicas comerciales.

1.3.10 Manejo del personal de impulso.

1.3.11 Supervisión de Tiendas.

1.3.12 Revisión de oportunidades en tienda para cumplimiento de metas.

1.3.13 Cuentas de Supermercados Independientes

2) Nombre de la Empresa: Distribuidora Istmania

2.1 Nombre del Puesto: Asistente de Televentas

2.2 Departamento: Mercadeo

2.3 Descripción del puesto: Asistencia y asesoría en ventas institucionales, seguimiento a los clientes y a cotizaciones, manejo de promociones en la sala de ventas de la empresa, creación de nueva cartera de clientes.

IV. TALLERES RECIBIDOS

- 1) CCIT “Cierre Efectivo en las Ventas” noviembre. 2019.
- 2) WALMART “Plataforma Retail Link” octubre, 2017.
- 3) Universidad Católica de Honduras “Manejo del Estrés” marzo, 2014.
- 4) Universidad Católica de Honduras “Manejo del Estrés e Inteligencia Emocional” junio, 2013.
- 5) Universidad Católica de Honduras “Riesgos en Mercados Competitivos” marzo, 2013.
- 6) Universidad Católica de Honduras “Exprésate como el profesional que eres” octubre, 2012.
- 7) Universidad Católica de Honduras “Las Nuevas Tendencias de la Administración y la Mercadotecnia” marzo, 2012.
- 8) Universidad Católica de Honduras “Liderazgo con Visión Comercial” marzo, 2012.

V. REFERENCIAS PERSONALES

- 1) Lic. Renan Escobar

Analista de Información Grupo Farinter Cel. 9810-2474

- 2) Licda. Yeni Waleska Espinal

Contaduría y Finanzas Cel. 9753-0483

- 3) Stephany Giselle Rivera

Jefe de Marca Lacthosa Cel. 9519-2678