

Alicia Olmedo de Sagrera

Residencial Las Magnolias Calle Conacaste Norte
Casa #61H Las Arboledas Colón, Departamento de La Libertad
Telefono: Celular: (503)7292-4323
e-mail: aliciaolmedo76@gmail.com



Experiencia Laboral

Productive Business Solutions El Salvador

Cargo: Gerente de Ventas SMB

Tempo de laborar: Agosto 2012 a la Fecha

Principales funciones:

Gerente de Ventas SMB (2016- a la fecha)

- Diseño e implementación de la Estrategia de Venta.
- Asignación de meta y territorio.
- Plan y Presupuesto de Venta.
- Creación, ejecución y medición de Planes de acción.
- Manejo de inventario.
- Evaluación de desempeño.
- Forecast de compra y Venta.
- Diseño, implementación y seguimiento de promociones.

Principales funciones:

Gerente de Ventas Canales de Distribución (2012- 2015)

- Ampliar la cobertura en el mercado con la marca Xerox a través de Canales de Distribución.
- Desarrollar y hacer crecer a los Canales de Distribución con la marca Xerox.
- Desarrollo e implementación de Planes de Mercadeo y Publicidad.
- Planificación y organización de lanzamientos de nuevos productos.
- Diseño de estrategias de ventas, promociones e incentivos para los Canales Distribución.
- Plan de capacitaciones sobre nuevos productos.

C.IMBERTON – (Division DIETCO)

Cargo desempeñado : Key Account Manager (WalMart)

Tiempo laborado: (2010 – 2012)

Principales funciones:

- Crear planes de mercadeo y actividades promocionales enfocados al crecimiento de las ventas.
- Velar por el crecimiento del portafolio de productos en las diferentes marcas
- Análisis de inventarios y rotación de producto por marca
- Seguimiento y cumplimiento del Fill rate
- Supervisión en los Puntos de Venta
- Elaboración de metas
- Monitoreo y análisis de precios del mercado
- Supervisión del personal de impulsores

Logística El Salvador

Cargo desempeñado: Gerente de Cuentas Retail

Tiempo laborado: (Enero a Septiembre 2010)

Principales Funciones:

- Desarrollar y hacer crecer a los Canales de Distribución en cada una de las marcas
- Diseñar plan de incentivos para la Fuerza de Venta de los Canales de Distribución
- Capacitar a la Fuerza de Ventas de los Canales
- Diseño e implementar promociones para Distribuidores

Sistemas C&C, S.A de C.V.

Cargo desempeñado: Gerente de Mercadeo y Ventas a Canales de Distribución

El Salvador y Honduras

Tiempo laborado: (2002 al 2009)

Principales Funciones:

- Desarrollo e implementación de Planes de Mercadeo y Publicidad.
- Planificación y organización de lanzamientos de nuevos productos.
- Estudios de Mercado.
- Diseñar estrategias de ventas y promociones para los Canales Distribución
- Capacitaciones sobre nuevos productos y estrategias de ventas al departamento de ventas, asesores corporativos e impulsores.
- Elaboración de metas de ventas para la fuerza de ventas.
- Manejo de inventarios.
- Alianzas estratégicas.
- Proyección de compra.
- Manejo de personal de Ventas e impulsores.

Formación Académica:

Licenciatura en Mercadeo

Universidad Leonardo Da Vinci/ Febrero/ 2003.

Bachillerato Académico

Colegio Salvadoreño Bilingüe/ Noviembre/1994.

Idiomas:

Escuela Americana / Nivel Intermedio

Referencias:

Ing. Juan José Girón

Gerente General Unicomer El Salvador

Teléfono (503) 2209-1233

Ing. Jaime Escobar Canales

Gerente de Ventas DISZASA, S.A de C.V.

Celular (503) 7911-2804

Telefono (503) 2525-1111

Ing. Guillermo Rodríguez Perdomo

Gerente General Productive Business Solutions

Teléfono: (503) 2239-3000