

MARLON LEONILO MIRANDA OLMEDO

Residencial Las Lomitas Calle 5 casa 14A, Lomas de San Francisco, Antiguo Cuscatlán,
Teléfonos, casa 2273-1024; móvil 7626-9002, e-mail: marlonmiranda64@yahoo.com



PERFIL:

Licenciado en Administración de Empresas con experiencia en el área Comercial en empresas multinacionales y regionales, ocupando posiciones de gerencia de ventas, Gerencia Comercial y gerencia de país. Sólidos conocimientos en Administración de recursos, Manejo de personal, Rentabilidad del negocio, elaboración y administración de presupuestos de ventas y gastos.

EXPERIENCIA LABORAL:

Sigma Alimentos S.A. de C.V. (Productos Cárnicos S.A de C.V):

Gerente Comercial - (2015 - 2018)

Responsable de Administrar, controlar y dirigir eficientemente los diferentes canales de ventas, maximizando todos los recursos disponibles para obtener crecimientos de ventas en forma sostenible y rentable.

Estructura Comercial: 7,000 clientes, 45 rutas de ventas, 6 supervisores, 10 Impulsadoras.

Ventas netas mensuales: \$1.0 millones.

Principales Logros: Crecimiento en ventas del 5% en Canal de Detalle y 10% en Canal Food Service, Formación de los canales de Mayoreo, Conveniencia, Distribuidores y Autoservicios, Reestructuración en Diseño de rutas, rentabilidad de Canales, Incremento en Cobertura de clientes y Efectividad de ventas.

Arrocera San Francisco S.A. de C.V.:

Gerente Comercial Mercado Tradicional (DTT) - (2010 - 2015)

Responsable de Administrar, controlar y dirigir eficientemente los canales Detalle, Mayoreo y Distribuidores, maximizando todos los recursos disponibles para obtener crecimientos de ventas en forma constante y rentable.

Estructura Comercial: 17,000 clientes, 60 rutas de ventas, 7 supervisores, 2 personal Back office

Ventas Netas mensuales: \$2.2 millones mensuales.

Principales Logros: Crecimiento en ventas del 10% en Canal de Mayoreo y 25% en Canal Detalle, Reestructuración en Diseño de rutas, rentabilidad de Canales, Incremento en cobertura efectiva en un 30%, Georeferenciación de clientes.

Molinos de El Salvador S.A de C.V.:

Gerente de país México División Galletas - (2008 - 2009)

Responsable de la administración de las operaciones de galletas en México.

Principales logros: Estabilización de la empresa (P.E.) y Definición e implementación de la estrategia comercial de empresa en el mercado mexicano, Negociaciones con Walmart México para maquilar productos de El Salvador.

Gerente Comercial División Galletas – (2007-2008)

Responsable de la administración del área Comercial en la división de galletas en los países de Guatemala y Panamá.

Principales Logros: Apertura de mercado en Panamá y definición del modelo de distribuidores en Guatemala.

British American Tobacco Guatemala:

Gerente Nacional de Ventas Guatemala/El Salvador - (2002-2006)

Responsable de administrar el sistema de Ventas y Distribución y ejecutar un plan nacional de Trade Marketing que responda a los objetivos de las marcas, volumen y canales comerciales estratégicos de la manera mas efectiva y eficiente de acuerdo a las necesidades del comercio.

Principales Logros: Crecimiento del 15% en volumen de ventas / 3.0pp en participación de mercado

Otras Responsabilidades:

Miembro del Comité Ejecutivo y Presidente de La Cooperativa de Ahorros de Empleados (ACEBAT)

British American Tobacco El Salvador:

Gerente de Proyectos Área Comercial - (1998-2001)

Desarrollo e implementación de Distribuidores exclusivos en Guatemala.

Responsable de la creación de distribuidores exclusivos de ventas con el fin de optimizar el sistema de Distribución.

Análisis del Costo de Cadena Secundaria de Abastecimiento para Centroamérica.

Proyecto desarrollado en las áreas de Logística, Comercial y Costos, con un principal enfoque en la contribución y rentabilidad de clientes en todos los niveles de la cadena de abastecimiento.

Aperturas de nuevas rutas de Ventas para El Salvador, Guatemala, Panamá y Nicaragua.

Proyecto desarrollado en el área de ventas para balancear cargas de trabajo, redefinir las frecuencias de visitas, maximizar la efectividad y productividad de las visitas planificadas de ventas y aperturas de nuevas rutas de distribución.

Implementar el sistema de Preventa en El Salvador, Guatemala y Panamá.

Proyecto desarrollado para incrementar la productividad en las rutas de ventas y reducir el riesgo de asaltos en aéreas urbanas.

Cigarrería Morazán, S.A. de C.V.:

Gerente de Área de Ventas - (1994-1997)

Supervisor de Ventas - (1991-1993)

ESTUDIOS REALIZADOS:

Maestría en Administración de Negocios

Universidad Tecnológica de El Salvador

*Licenciado en Administración de Empresas,
Énfasis área Comercial.*

Universidad Modular Abierta (U.M.A.)

Inglés (Nivel Intermedio)

*Boston School Of Modern Languages
Boston Massachusetts, EE UU.*

SEMINARIOS RECIBIDOS:

People management programe.

Franklin Covey, Costa Rica

Administración por Categorías.

Winstor Weber & Associates, El Salvador

Técnicas de Negociación.

British American Tobacco, El Salvador

Finanzas para no Financieros.

British American Tobacco, Nicaragua

Coaching.

Dinámica del Desarrollo, El Salvador

II Congreso Centroamericano Calidad Total.

FEPADE, El Salvador

Desarrollo de Habilidades Gerenciales.

Tabacalera Hondureña SA, Honduras

Programa de Estrategias en Oratoria.

Dale Carnegie & Associates, Guatemala

Técnicas de la Venta Profesional.

FEPADE, El Salvador

REFERENCIAS LABORALES:

<i>Lic. Giovanni Parada</i>	<i>Director Comercial</i> <i>Distribuidora Morazán SA de CV</i> <i>giovanni_parada@lamorazan.com</i>	<i>7883-1778</i>
<i>Lic. Carlos Cornejo</i>	<i>Gerente de País El Salvador/Honduras</i> <i>Kimberly Clark de Centro América S.A.</i> <i>Carlos.cornejo@kcc.com</i>	<i>7842-1382</i>
<i>Lic. Mauricio Torres</i>	<i>Directos Comercial</i> <i>Lactosa S.A.</i> <i>mauriciotorres@yes.com.sv</i>	<i>7894-6128</i>
<i>Lic. Jairo Lara</i>	<i>Gerente Comercial</i> <i>Arrocera San Francisco SA de CV</i> <i>jlara@arrocerasanfrancisco.com</i>	<i>7852-4092</i>