

# **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](mailto: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%, Georeferenciacion 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 program.*

*Franklin Covey, Costa Rica*

*Administración por Categorías.*

*Winston 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:**

*Lic. Giovanni Parada*

*Director Comercial  
Distribuidora Morazán SA de CV  
[giovanni\\_parada@lamorazan.com](mailto:giovanni_parada@lamorazan.com)*

*7883-1778*

*Lic. Carlos Cornejo*

*Gerente de País El Salvador/Honduras  
Kimberly Clark de Centro América S.A.  
[Carlos.cornejo@kcc.com](mailto:Carlos.cornejo@kcc.com)*

*7842-1382*

*Lic. Mauricio Torres*

*Directos Comercial  
Lactosa S.A.  
[mauriciotorres@yes.com.sv](mailto:mauriciotorres@yes.com.sv)*

*7894-6128*

*Lic. Jairo Lara*

*Gerente Comercial  
Arrocera San Francisco SA de CV  
[jlara@arrocerasanfrancisco.com](mailto:jlara@arrocerasanfrancisco.com)*

*7852-4092*