

Información General

EDAD:

30 años

NUMERO DE TELEFONO:

+504 2221 1696

+504 9691 3624

E-MAIL

romartinez1689@gmail.com

NACIONALIDAD:

Hondureño

UBICACIÓN ACTUAL:

Tegucigalpa, Francisco Morazán

VEHICULO: SI**LICENCIA:** SI

EDUCACION

En presente**Administración de Empresas**

Postgrado | Master | Incompleto

Honduras | Universidad Tecnológica Centroamericana

Especialización:

Logistics

2013

INGENIERIA INDUSTRIAL

Grado | Completo

Honduras | Universidad Católica de Honduras

Especialización:

Ingeniería Industrial

SECUNDARIA

Completo

Honduras | Evangelical Institute Virginia Sapp

OTRO ESTUDIOS

2020

FUNDAMENTOS DEL COMERCIO**ELECTRÓNICO**

LinkedIn Learning | Honduras



ROBERTO ANTONIO ORTIZ MARTINEZ

MERCADEO & VENTAS | INGENIERO INDUSTRIAL

EXPERIENCIA LABORAL

COORDINADOR DE TRADE MARKETING HONDURAS

Estrategia Trade marketing - Segmento Postpago

Tigo HN

Rubro: Telecomunicaciones

Noviembre 2019 - Abril 2020 | 6 meses | Rango salarial: \$ 1200

1. Desarrollo del plan estratégico anual en coordinación con los objetivos estratégicos del departamento de Ventas y de la compañía
2. Asignación, distribución y control presupuestario para la ejecución de las actividades del plan estratégico en cada canal de distribución.
3. Generación, solicitud de creación, iniciativa de compra, validación de calidad en muestras, recepción administrativa, distribución, medición en ejecución de material publicitario, de actividades BTL, de producto promocional y de proyectos especiales.
4. Coordinación del roadmap en función de la ejecución de las estrategias de los departamentos de Mercadeo y de Ventas
5. Comunicaciones estratégicas para seguimiento de los planes según sus departamentos, canales de venta, ejecuciones, rendimientos, tiempos, etc
6. Coordinación de personal directo e indirecto.

ESPECIALISTA BRANDED STORES & CVE HONDURAS

Estrategia Trade marketing - Canales de venta

Tigo HN

Rubro: Telecomunicaciones

Enero 2017 - Noviembre 2019 | 2 años 9 meses | Rango salarial: \$ 1200

1. Desarrollo del plan estratégico anual para los canales de venta del Distribuidor Autorizado (CVE) y el canal de Venta y Servicio (CVS)
2. Asignación, distribución y control presupuestario para la ejecución de las actividades del plan estratégico en cada canal, según la unidad de negocio.
3. Generación, solicitud de creación, iniciativa de compra, validación de calidad en muestras, recepción administrativa, distribución, medición en ejecución de material publicitario en el mercado, de actividades BTL, de producto promocional y de proyectos especiales.
4. Coordinación de roadmap de canales con la gerencia de trade marketing
5. Comunicaciones estratégicas para seguimiento de los planes según sus departamentos, canales de venta, ejecuciones, rendimientos, tiempos, etc.
6. Coordinación de personal directo e indirecto.

2020

**APRENDE COPYWRITING PARA
COMERCIO ELECTRÓNICO**

LinkedIn Learning | Honduras

**COMO ENCONTRAR LOS MEJORES
ARGUMENTOS DE VENTA**

LinkedIn Learning | Honduras

2017

E - COMMERCE

ADEN Business School | Honduras

2016

NEGOTIATION IN ACTION

COLGATE PALMOLIVE | Guatemala

2016

5P'S EXECUTION

COLGATE PALMOLIVE | Guatemala

2011

ATC INICIAL

COSESNA | Honduras

BLUE JACKET

Supervisión - Ventas y trade marketing

Colgate Palmolive Inc.

Rubro: Consumo masivo

Agosto 2014 - Enero 2017 | 2 años 5 meses | Rango salarial: \$ 600

1. Zona centro- sur del país
2. Acompañamiento y evaluación de la ejecución en el mercado en concepto de venta y publicidad
3. Negociación, ejecución, seguimiento de planes de crecimiento de ventas y visibilidad, en supermercados independientes foráneos.
4. Gestión de plan de trabajo, evaluación, material de trabajo, POP, incentivos y capacitación de personal mercaderista foráneo de supermercados independientes.
5. Generación de reportes de ejecución.

PASANTE DE VENTAS

Pasantía en ventas

Unilever HN

Rubro: Consumo masivo

Agosto 2013 - Abril 2014 | 8 meses | Rango salarial: \$ 500

1. Desarrollo e implementación del programa de capacitación para la fuerza de ventas nacional de distribuidores - Unilever Honduras
2. Desarrollo de catálogo descriptor para recordación de productos, en venta detallista.
3. Análisis e interpretación de los puntos de venta
4. Evaluación del personal mercaderista
5. Asistencia a la Gerencia de Venta

IDIOMAS

Español - Nativo

Inglés - intermedio