

## Información General

---

**EDAD:**  
30 años

**NUMERO DE TELEFONO:**  
+504 22211696  
+504 96913624

**E-MAIL:**  
romartinez1689@gmail.com

**NACIONALIDAD:**  
Hondureño

**UBICACIÓN ACTUAL:**  
Tegucigalpa, Francisco Morazán

**VEHICULO:** SI

**LICENCIA:** SI



# ROBERTO ANTONIO ORTIZ MARTINEZ

MERCADEO & VENTAS | INGENIERO INDUSTRIAL

## 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:**  
Ingenieria Industrial

## SECUNDARIA

**Completo**

Honduras | Evangelical Institute Virginia  
Sapp

## OTRO ESTUDIOS

---

**2020**  
**FUNDAMENTOS DEL COMERCIO  
ELECTRÓNICO**  
LinkedIn Learning | Honduras

## EXPERIENCIA LABORAL

---

### COORDINADOR DE TRADE MARKETING HONDURAS

Estrategia Trade marketing - Segmento Postpago

**Tigo HN**

Rubro: Telecomunicaciones

Enero 2019 - Noviembre 2019 | 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 COPYWRITTING 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 INCIAL

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