



# FELIX ALVARADO VILLALOBOS

Gerente Sénior en Ventas y Mercadeo

Ciudad de Panamá  
Panamá  
+507 6616.96 04  
[falvarado66@gmail.com](mailto:falvarado66@gmail.com)

Apasionado en mis funciones comerciales y con mas de 20 años ejerciendo, coordinando y ejecutando estrategias que permitan adaptarse rápidamente a los cambios del mercado y a las condiciones de ventas de los productos, a través del trabajo en equipo para el logro de los objetivos.

## COMPETENCIAS

- + Inspirador.
- + Apasionado con las ventas.
- + Innovador para resolver los retos.
- + Resiliencia.
- + Analítico.
- + Persistente.
- + Buen comunicador.
- + Responsable de mis decisiones.
- + Buen cultivador de relaciones a largo plazo.
- + Uso de la tecnología para lograr la eficiencia.

## EDUCACION

1987 – 1989

Estudios en Técnico de Programación  
y Análisis de Sistemas  
Universidad Tecnológica de Panamá

## IDIOMAS

Inglés avanzado

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

**GERENTE DE MARCA Y VENTAS COMERCIALES en  
COMPUTER PLACE CORP., S.A.**

Abril 2018 – Agosto 2019

Liderar el posicionamiento de la marca Brother en el canal mayorista y minorista.

- ✓ Control presupuestal y de rotación de inventario.
- ✓ Desarrollo de planes y estrategias de negocios enfocadas al desarrollo de clientes, producto e inventarios.
- ✓ Análisis de rentabilidad de cuentas.
- ✓ Análisis 80/20 de clientes y productos.
- ✓ Realizar un continuo análisis de la competencia y del mercado.
- ✓ Elaboración del presupuesto y planes estratégicos anuales con la marca.
- ✓ Generar un liderazgo que permita a la organización atraer, retener y desarrollar al talento para la promoción en las cadenas retail.
- ✓ Gerenciar la estrategia comercial en las categorías de productos.
- ✓ Análisis de ventas y elaboración de planes de acción.
- ✓ Participación en los eventos para PYMES y demostrar los equipos.
- ✓ Entrenamiento a los distribuidores y vendedores de cadenas retail

## **GERENTE COMERCIAL en COMPAÑÍA DE TEJIDOS, S.A.**

Agosto 2015 – Abril 2018

Planificar, organizar, dirigir y controlar la gestión de ventas al por mayor.

- Planificar el presupuesto de ventas anual.
- Organizar las compras según requerimientos.
- Dirigir a un equipo de trabajo conformado por 2 vendedores, una asistente y al departamento de confección de muestras.
- Responsable de la fijación de precios y de definir la política de descuentos.
- Gestionar las cobranzas y su evolución con el equipo de ventas.
- Visita a clientes con los vendedores.
- Coordinar la gestión de publicidad, outsourcing, en las redes sociales y TV.
- Soporte de ventas a 5 tiendas al detal.
- Planificar y coordinar las temporadas de oferta en las tiendas al detal.

## **SERVICIOS PROFESIONALES en RESIDENTIAL GROUP**

Enero 2014 – Julio 2015

Consultor de ventas y mercadeo de proyectos inmobiliarios en la ciudad y playa.

- Asesoramiento en la venta de apartamentos y casas de playa, para la clase media.
- Promoción y venta de los proyectos en las diferentes ferias inmobiliarias y de la construcción.
- Gestión y promoción con los diferentes bancos para el financiamiento de las propiedades.
- Reportes semanales de ventas y ocupación, según proyecto, a la junta directiva.

## **SERVICIOS PROFESIONALES en HOUSE OF TRADING**

Marzo 2013 – Diciembre 2013

Consultor de ventas y mercadeo internacional de los calzados marca Mr. Jones®.

- Visitas y venta a clientes de calzados en Colombia y Bolivia.
- Apertura de nuevos clientes.
- Promoción y preventa de las temporadas de invierno y verano para asegurar las compras.
- Seguimiento y cobranza de las cuentas a crédito.

## **GERENTE DE VENTAS en GRUPO DAVID ENTERPRISES**

Marzo 2012 – Enero 2013

Planificación y ejecución de la estrategia para la distribución de la marca de calzados Rockport® en Centro América, Sur América, Caribe y Panamá.

- Confección y ejecución del presupuesto de ventas y mercadeo de la marca.
- Dos visitas al año a la oficina de NY, EU., para participar en la preventa y escoger las colecciones de invierno y verano, respectivamente.
- Preparar y ejecutar la preventa de la nueva colección dos veces al año.
- Dirigir a un equipo de trabajo conformado por 2 vendedores, 1 asistente de ventas y 1 persona de marketing.
- Asignación de cuotas a los vendedores según países de cobertura.
- Visita a clientes, en su país, para asegurar las ventas y estándares de la marca.
- Apertura de las tiendas de la marca Rockport® en Panamá.

## **GERENTE DE VENTAS en CONFECCIONES KAMERINO**

Febrero 2011 – Febrero 2012

Planificación y ejecución de la estrategia para la distribución de la marca deportiva Umbro® en Centro América, Caribe y Panamá.

- Confección y ejecución del presupuesto de ventas y mercadeo de la marca.
- Puesta en marcha de la preventa a los clientes y obtención de los pedidos para formalizar la compra.
- Dirigir a un equipo de trabajo conformado por 2 vendedores.
- Asignación de cuotas a los vendedores según países asignados.

## **GERENTE DE VENTAS en GRUPO PIAZZA INTERNATIONAL**

Enero 2005 – Febrero 2011

Planificación y ejecución de la estrategia para la distribución de las marcas de calzado Docker's®, Merrell® y Levi's® en Centro América, Sur América, Caribe y Panamá.

- Confección y ejecución del presupuesto de ventas y mercadeo de la marca.
- Participar en la preventa y escoger las colecciones de invierno y verano, respectivamente para cada marca.
- Puesta en marcha de la preventa a los clientes y obtención de los pedidos para formalizar la compra.
- Participar de las Ferias Internacionales de Calzado en Las Vegas, NV. y Miami, FL.
- Dirigir a un equipo de trabajo conformado por 4 vendedores compartidos para las marcas, 2 personas de marketing y cumplimiento de estándares de la marca.
- Asignación de cuotas a los vendedores según países de cobertura.
- Gestionar las cobranzas y su evolución con el equipo de ventas.
- Visita a clientes, en su país, para asegurar las ventas y estándares de la marca.
- Gestionar la apertura de nuevos clientes en la región asignada por cada marca.

## **GERENTE DE VENTAS Mercado General y Canales de Distribución en XEROX DE PANAMA**

2004 – 2005

Comercialización de equipos digitales (Multifuncionales) de oficina.

- Responsable de las ventas directas e indirectas (distribuidores).
- Encargado en Panamá de la apertura de los canales de distribución.
- Asegurar el debido abastecimiento de los productos enfocados a mercados de la mediana empresa.
- Creación y responsable del presupuesto de ventas, ejecución y estrategia competitiva para el logro de los resultados financieros de la división.
- Desarrollo y cierre de nuevos negocios.
- Impulsar las ventas y su crecimiento sostenido dirigiendo y participando de un grupo de ejecutivos de ventas (3 vendedores).
- Visita con vendedores a los diferentes prospectos para apoyar la gestión de ventas y conocimiento en sitio de las necesidades de los clientes.

## **GERENTE DE DIVISION DE COMPUTADORAS Y SERVIDORES en GBM DE PANAMA**

2001 – 2003

Comercialización de sistemas de Servidores, PC's y Accesorios de la marca IBM® para soluciones computacionales.

- Responsable administrativo y comercial de la línea de sistemas personales y servidores basados en INTEL®
- Asegurar el debido abastecimiento de los sistemas para el cumplimiento del presupuesto.
- Negociación de precios, incremento de portafolio de negocios, incremento de cartera de clientes.
- Elaboración de carpeta de propuestas técnicas integradas a las ofertas de distintas divisiones y negocios de la empresa.
- Responsable directo de los especialistas de producto (1 de PC's y 1 de Servidores).
- Asegurar la debida participación del mercado en las licitaciones y ofertas.

## **GERENTE GENERAL en LOGISTICA, S.A. (Grupo Sonitel)**

1996 – 2000

Comercialización al por mayor de computadoras, accesorios y suministros a toda la República de Panamá.

- Responsable de la gestión administrativa y operación en los diferentes departamentos a cargo tales como: Compras (2 personas), Ventas (4 personas), Gerentes de Producto (2 personas), Facturación (1 persona) y Bodega (3 personas).
- Organización, formalización y puesta en marcha de la compañía mayorista del Grupo Sonitel (Logística, S.A.).
- Asegurar el abasto de los productos de computadoras, accesorios y suministros a tiempo a los clientes, manejando efectivamente los costos de acuerdo a los niveles de servicio, el presupuesto de operación y las metas del negocio.
- Supervisión diaria de la cadena de suministro (compras, tráfico, importaciones, almacenamiento, inventarios, facturación y distribución).
- Dirección de la división de ventas al menudeo; tienda Sonitel, Sears y El Triángulo (1998-1999).
- Creación del departamento de Telemercadeo de suministros y consumibles con logros mensuales de \$75K.
- Introducción de nuevas marcas líderes tales como COMPAQ, 3COM, APC, EPSON, LEXMARK, CANON, PANASONIC.
- Manejo de la relación con los proveedores.

## **OTRAS EXPERIENCIAS**

### **BellSouth de Panamá, S.A. (Telefónica Movistar); 1996 - 1996**

Oficial de Ventas Directas

### **Xerox de Panamá, S.A.; 1992 - 1995**

Especialista de Sistemas

### **DHL de Panamá, S.A.; 1990 - 1990**

Operador de World Parcel Express

### **Panama Canal Commission; 1981; 1983; 1985 y 1987**

Programa de Student Assistant

## REFERENCIAS

### **Alfredo Remón**

Director de Gobernanza – Autoridad Nacional para la Innovación Gubernamental  
Cel.: 6615.1135

### **Denis Abadi**

Socio-Director – Grupo Piazza Internacional  
Cel.: +1 (917) 353.5665 – 6613.0204