



Mahonry Martinez

Gerente Comercial



55-34-89-48-76

mahonrymartinez@gmail.com

Inglés avanzado

Pasaporte y visa: Vigente

EXPERIENCIA

Gerente comercial con más de diez años de experiencia en áreas comerciales en distintos sectores, con gusto por formar equipos de trabajo en ambientes de cooperación, busco nuevos retos laborales, estabilidad y desarrollo profesional. Experiencia en diseño de estrategias comerciales enfocadas al desarrollo y crecimiento de clientes.

FORMACIÓN ACADÉMICA

MBA

IPADE Business School | 2017 – 2019

Licenciatura

Comercio y Negocios EBC | 2008 – 2012

CERTIFICACIONES

Diplomado en Dirección Estratégica de Ventas Tecnológico de Monterrey | 2019 – 2020

Competencias digitales para profesionales Google | 2020

Fundamentos de marketing digital Google | 2020

PROYECTOS CONSULTORIA

Reforce Pharma | 2020 (3 meses)

Sales Management Association | 2018 (3 meses)

Club Premier | 2018 (3 meses)

COMPETENCIAS

Solución de conflictos Toma de decisiones

Negociación Planeación

Liderazgo Estrategia comercial

GERENTE COMERCIAL

KUMATRADE (TEXTIL) | JULIO 2019 - JUNIO 2020

- Coordiné la migración de ERP en 8 semanas logrando mejorar los procesos internos
- Trato directo y negociación con proveedores nacionales e internacionales
- Lideré, motivé y apoyé a la fuerza de ventas para lograr sus objetivos
- Incrementé las ventas un 28% durante 2020 vs el año anterior
- Inauguré 3 sucursales en el interior del país
- Superé la participación de mercado de las 4 líneas de negocio por 8% vs 2019

SUPERVISOR DE VENTAS

ROTOPLAS (CONSTRUCCIÓN) | ABRIL 2016 - SEPTIEMBRE 2017

- Supervisé la ejecución en campo de la fuerza de ventas en el oriente de CDMX
- Coordinación y logística de rutas de venta
- Negocié acuerdos con los principales distribuidores de la zona
- Mejor equipo de ventas por 5 meses continuos en la región por cobertura de KPI's
- Incrementé las ventas un 22% durante 2016 vs el año anterior
- Recuperé cartera vencida en un 28% mediante acuerdos con los principales clientes

REPRESENTANTE DE VENTAS MEDICAS

PFIZER DE MEXICO (FARMACÈUTICA) | ABRIL 2013 - ENERO 2016

- Recabé información de mercado para la generación de estrategias comerciales
- Analicé las auditorías de venta para realizar plan de trabajo semanal
- Alcancé 112% de cobertura al presupuesto de ventas FY2016
- Incluí a cuadro básico de ISSEMYM el antidepresivo Pristiq
- Obtuve la mejor cobertura de KPI's por 6 meses consecutivos en la zona norte

ASESOR COMERCIAL

GRUPO BSV (CONSTRUCCIÓN) | JULIO 2011 - ENERO 2013

- Trabajé en estrategias para aumentar la base de clientes activos
- Participé en el lanzamiento de Foremex, nueva división de reciclaje de metales
- Superé mis objetivos comerciales un 35% vs el año anterior
- Creé un sistema de KPI's para mantener la efectividad de mis números
- Desarrollé el área norte del estado de México al traer nuevos clientes y proyectos

ASESOR COMERCIAL BILINGÜE

TELVISTA (CONTACT CENTER) | JULIO 2010 - JUNIO 2011

- Atención a clientes de EUA en temas tecnológicos
- Venta de servicios de telefonía, internet y tv a la costa oeste de USA
- Llamadas outbound e inbound