

FRANCISCO LOPEZ
Villa fontana norte #29
Managua Nicaragua
Cell: 832-584-9085 (USA)
Franciscolopez04@cs.com

OBJETIVO DE TRABAJO:

Obtener una posición donde mi experiencia ejecutiva en administración de empresas mercadeo y consumos masivos y productos alimenticios donde mi experiencia pueda ser desarrollada.

EXPERIENCIA DE TRABAJO:

ETC GROUP. Houston. TX 2008- A la fecha **FOOD DISTRIBUTOR** **GERENCIA GENERAL**

Como gerente general supervisaba para dar seguimientos a las ventas a través del servicio al cliente desde donde se atendían los clientes del área metropolitana de Houston. Los clientes eran grandes cadenas de supermercados entre los cuales estaban El ahorro, Walmart Fiestas, HUB, Sellers Brother y 250 grocery hispanos, también dentro de mis funciones estaba comprar productos y granos especialmente en Centro América, y desarrollar los programas de ventas de la compañía de lácteos también hacer las órdenes de compra de diferentes productos con los suplidores con el objetivo de buscar mejores precios y generar más ganancia a la compañía. También hago reportes financieros al dueño y presidente de la empresa.

LABORATORIO RARPE -MEDICINAS- MANAGUA, NICARAGUA **DIRECTOR COMERCIAL 2001-2007**

- Responsable de la planeación y desarrollo y programas de ventas de la empresa, incluyendo investigaciones de mercadeo y la atención a los clientes
- Parte de mi trabajo es el de entrenar la fuerza de venta y visitantes médicos logrando extraordinaria relaciones con el cuerpo médico Nicaragüense
- También se cubrían todas las farmacias del país para vender productos éticos y etc. también con médicos privados en sus consultorios.
- Se hacía promociones de nuevos productos a nivel nacional.

TEXACO CARIBBEAN: 1991- 2000.

GERENCIA DE MERCADEO Y VENTAS

Coordine fuerza de ventas de 12 personas entre clientes industriales gasolineras, Gas y lubricantes tenía a mi cargo la gerencia de servicio al cliente donde daba seguimientos a los programas de ventas, también trabajaba en Conjunto con la supervisora de crédito para aprobar si algunos clientes eran sujeto de crédito también se manejaba la Oficinas de servicio al cliente, entre los cursos realizados están retail certification, nuevo asignaciones de los representantes de ventas, manejando mi territorio, TREND (Estudios de mercadeos por área), gerenciando Retail sales o gasolineras, técnicas de ventas IV, trabajo en equipo, relaciones humanas logrando relaciones extraordinaria con los clientes y negociación toda una Filosofía. Fui galardonado con 5 premios por incrementos de ventas (verificables, tengo diplomas.)

NUEVO CARNIC .SA. 1981-1989

GERENTE DE VENTAS INTERNACIONAL Y LOCAL

Me desempeñaba como gerente de venta local e internacional, se exportaba carne a Puerto Rico USA, San Salvador, parte de mi trabajo era el

De entrenar la fuerza de ventas y colocar la carne de acuerdo a la producción, para tener una mejor rotación de los productos.

Poseo conocimiento de la clasificación de carne internacional y local.

EDUCACION:

Licenciatura en Mercadeo (UNI) Managua, Nicaragua.

Columbia School of Broadcasting, California.

San Francisco State University- Liberal Arts.

DESTREZAS:

Habilidades para negociación, ventas y relaciones humanas sobresalientes.

Administración y motivación de personal de diferentes niveles profesionales y sociales.

Trabajo en equipo y bajo presión.

Habilidad de investigación y estudios notables.

Experiencia en lanzamientos de nuevos productos.

Bilingüe Inglés y Español fluido.