
EXPERIENCIA LABORAL

JEFE REGIONAL DE ZONA OCCIDENTE KM MOTOS

18 AGOSTO DE 2025- 10 DE JULIO 2026

Gestión de calendarios, organización de funciones de oficina y supervisión de las operaciones diarias de 16 Tiendas a mi cargo con 65 empleados en total. Contratación, preparación e integración de empleados. Colaboración estrecha con el departamento de TI y ayuda a los nuevos empleados a ubicarse en su entorno de trabajo de forma eficaz y sin estrés. Mis sistemas han acelerado la asimilación de personal en un 20% y han reducido los gastos de oficina en un 15%. Renegociación de contratos con proveedores, implementación de control de inventario de suministros de oficina y normalización de los procedimientos de pedidos de tiendas. Implementación de un sistema de administración de datos en la nube, uso de CRM con todo su potencial. Mejora de la eficiencia de abastecimiento de tiendas con un crecimiento de un 32% en la venta mensual logrando un cumplimiento mínimo de la zona de occidente de un 83.5% hasta un 99.7% donde anteriormente su resultado no lograba ni llegar al 60%.

GERENTE BANCARIO BANCO AZTECA HONDURAS

OCTUBRE DE 2022 - AGOSTO DE 2025

Para una plantilla de 10, preparación de informes diarios, semanales y mensuales y mantenimiento de calendarios de CRM para potenciales clientes. Coordinar los mantenimientos y, armados de motocicletas para la venta. Facturación de proveedores auditada, corrección de errores y solución de ineficacias para lograr un ahorro en gastos de mantenimientos de del 2% en los primeros 2 meses. Respuesta, filtro y dar resolución a reclamos de clientes de un promedio de 40 llamadas telefónicas al día. Desarrollo de ejecutivos elites en ventas con un incremento semanal del 22% por asesor, realizar trabajo de campo en conjunto con asesores y lograr el posicionamiento semanal de un 10% de nuevos clientes una recompra diaria de un 4%.

GERENTE DE SUCURSAL FIERROS FERRETERIA



CESAR ARIEL MENDEZ CASTRO

JEFE REGIONAL DE VENTAS ZONA
OCCIDENTE

PERFIL

Soy pasante de la carrera de administración en Banca y finanzas del 80% de la carrera con mas de 12 años de experiencia en ventas , 7 años de experiencia en logísticas , tengo más de 9 años de experiencia dirigiendo equipos de trabajo de 10 a 183 personas en diferentes áreas desde ventas , logística y créditos, hasta administración poseo conocimiento en capacitación y reclutamiento de personal y poseo además 5 años de experiencia en gestión de recuperaciones de créditos y rentabilidad de empresas.

CONTACTO

cesarmendez648@lgmail.com

[www.linkedin.com/cesar-ariel-mendez-castro-20a5371b9](https://www.linkedin.com/in/cesar-ariel-mendez-castro-20a5371b9)

(+504) 9566-5792

Tegucigalpa, Col Hato de enmedio 5ta etapa

Francisco Morazan, MDC.

COMPETENCIAS

Uso de sistema SAP • Uso de sistema Linux • Manejo de Kardex • uso de Excel y formulas • Manejo de tablas dinámicas y tableros de rendición de cuentas • Manejo de CRM • Manejo de redes sociales para negocio • Uso de GPS y creación de rutas de distribución • Manejo de inventarios cíclicos y rea bastos de mercadería • conocimiento y proyección de oferta y demanda • Manejo de planes de trabajo y distribución de funciones • Manejo de pos y sistemas de facturación. • Diseño de KPIS • Evaluaciones por desempeños • Rotación de inventarios y visual marketing.

HABILIDADES

Encuestas laborales • Fluidez verbal

• Don de mando • Liderazgo demócrata • visión de resultados y logro de objetivos Autoexigente • Inteligencia emocional y visión estratégica

OCTUBRE DE 2020- SEPTIEMBRE 2022

Para una plantilla de 23 colaboradores, preparación de informes diarios, semanales y mensuales y mantenimiento de calendarios de CRM para potenciales clientes. Coordinar los mantenimientos de los vehículos y camiones de la empresa. Facturación de proveedores auditada, corrección de errores y solución de ineficacias para lograr un ahorro en gastos de mantenimientos de del 10% en los primeros 2 meses. Respuesta, filtro y dar resolución a reclamos de clientes, aplicar garantías, gestionar compras y pagos a proveedores, revisar presupuesto y crear campañas y eventos de mercadeo para posicionar la marca en la zona occidente. Desarrollo de ejecutivos elites en ventas con un incremento semanal de 7 % por asesor, realizar trabajo de campo en conjunto con asesores y lograr el posicionamiento semanal de un 10% de nuevos clientes una recompra diaria de un 5%. Crear políticas de devolución , canje y cambio de productos , desarrollar sistema de control de inventarios y políticas de perdida y control de insumos , creación de planes de fidelización y fomento del crédito interno para colaboradores y colocación de créditos a clientes , desarrollar una tabla de créditos con plazos , monto y descuentos específicos por pronto pago

JEFE DE LOGISTICA Y VENTAS COJEFE DE FARMACIAS GRUPO FARINTER FARMACIAS KIELSA HONDURAS

OCTUBRE DE 2015 - AGOSTO DE 2018

Para una plantilla de 62 dirigiendo 18 farmacias , preparación de informes diarios, semanales y mensuales y mantenimiento de calendarios de CRM para potenciales clientes incrementando la venta un 12% quincenal ,aumentando el posicionamiento de marcas propias un 8% semanal creciendo la cartera y recompra semanal un 6%, reduciendo errores de facturas y mejor control de inventario un 4% llegando a cumplimientos de metas por cada farmacia de un 90.7% a un 125% ,se redujo la rotación de personal y ausentismo un 3% mensual , rendimiento y productividad un 4.3% y satisfacción de clientes un 3.9% mensual.

ASISTENTE DE LOGISTICA Y PUNTOS DE VENTAS CERVECERIA HONDUREÑA

ENERO DE 2013 - AGOSTO DE 2015

Para una plantilla de 57 manejando 8 áreas entre fuerza de ventas por redes sociales, call center, mayoreo, repartidores, vendedores de mostrador, auxiliares de bodegas, supervisores de almacén, mecánicos y auxiliares de servicio al cliente, motoristas de camión y rastras, preparación de informes diarios, semanales y mensuales y mantenimiento de calendarios de CRM para potenciales clientes. Coordinar los mantenimientos de vehículos de la empresa. Facturación de proveedores auditada, corrección de errores y solución de ineficacias para lograr un ahorro en gastos de mantenimientos de del 4% en los primeros 2 meses.

Respuesta, filtro y dar resolución a reclamos de clientes. Coordinar inventarios selectivos semanales, quincenales y mensuales. Desarrollo de ejecutivos elites, incrementar la venta en un 11.3% mensual logrando cumplimientos de un 107% mensual, crear KPIS de desempeño, rotación de inventarios , recolección de productos , aumentar la eficiencia de la productividad y entregas a clientes en un 6% , reducir faltantes , cruces y sobrantes de inventarios en un 7% Mensual logrando una confiabilidad del inventario general de un 99.87% posicionamiento de marcas propias en un 6% mensual y crecimiento de cartera de clientes en un 5.7% mensual.

SUPERVISOR DE AREAS HOTEL MARRIOTT TEGUCIGALPA HONDURAS

AGOSTO 2009 - DICIEMBRE DE 2012

Para una plantilla de 95 colaboradores dirigiendo 14 Areas del hotel dentro de las que eran Houseman , room Service , banquetes , cocina , áreas públicas , lavandería , ballet , seguridad, monitoreo, recepción , jardinería , almacén , minibar , restaurante y bar , preparación de informes diarios, semanales y mensuales y mantenimiento de calendarios de eventos, roles , funciones , periodos de vacaciones , reemplazos , practicas e informes de compras , incrementando la satisfacción de clientes un 6.3% quincenal , aumentando el posicionamiento del hotel como marca propias un 4.7% quincenal en eventos importantes y recomendaciones de clientes estrellas , creciendo la cartera y re consumo semanal un 3.45%, reduciendo errores de facturas y mejor control de inventario un 4% llegando a cumplimientos de metas por monto mensual de un 96.74% a un 105% , se redujo la rotación de personal y ausentismo un 5.56% mensual , rendimiento y productividad un 7.3% y calidad en la atención y servicio de clientes un 3.88 % logrando posicionar al hotel en los primeros lugares de sitios turísticos de calidad según el IHT .

**GRADO DE PASANTE UNIVERSITARIO EN CIENCIAS
EN ADMINISTRACIÓN DE BANCA Y FINANZAS DEL
80% DE LA CARRERA UNIVERSIDAD NACIONAL**

AUTONOMA DE HONDURAS (UNAH)

AGOSTO DE 2012 A LA ACTUALIDAD

CARRERA PAUSADA DESDE 2021

**COLEGIADO EN BACHILLERATO TECNICO EN
HOSTELERIA Y TURISMO**

INSTITOBLANCA ADRIANA PONCE PONCE (IBAPP)

DICIEMBRE DE 2011.

CURSOS Y DIPLOMADOS

- INFOP: manipulación de alimentos, redes sociales para negocio, motivación al trabajo, inteligencia emocional, cultura turística, finanzas personales, franquicias, gestión de talento humano, introducción a las tic.
- Camara Junior de Tegucigalpa: Emprendimiento, Liderazgo y motivación
- Camara de comercio internacional: Tablas dinámicas y Excel
- Camara de comercio e industria de Tegucigalpa: técnicas de Bioseguridad y técnicas de prevención de accidentes

REFERENCIAS PERSONALES

- Adner Ochoa: 8981-6225
- Richard Zepeda: 3219-7534
- Eufemia del Carmen Castro Hernández: 9766-1978

REFERENCIAS LABORALES

- Glenda Gómez óptica matamoros: 8802-1837
- Deysi Pinto Banco Azteca: 3198-2258
- Sandy García KM Motos: 9593-4900/ 9420-3687
- Modesto Zuniga Cervecería Hondureña: 9682-6680