



Andrés Emilio Martínez Landaverde

MBA con énfasis en Economía y Finanzas
Licenciado en Finanzas

+504 31994009

andres.martinez@mba2020.incae.edu

<https://www.linkedin.com/in/andresemiliom/>

Candidato MBA con énfasis en Economía y Finanzas con 4 años de experiencia en consumo masivo. Mi rol principal era ser el vínculo entre empresa y cliente para formular e implementar proyecciones de venta que tengan impacto sobre los KPI estratégicos de la organización y alcanzar las metas comerciales de los clientes y la empresa. Tengo un alto interés en ser parte de equipos de finanzas en multinacionales o empresas que vean la planificación en conjunto, ya que tanto el pronóstico colaborativo y las decisiones basadas en números no solo son expresiones de finanzas, sino que es el corazón del negocio.

COMPETENCIAS

Especializadas:

- Pronósticos sell in / sell out
- Proyecciones financieras
- Manejo de software: Excel, StatTools, @Risk, Minitab
- **Idiomas:** español (nativo), inglés (bilingüe), portugués (básico)

Personales:

- Iniciativa
- Disciplina
- Liderazgo
- Creatividad

EDUCACIÓN

2019 – 2020 | En curso: **Maestría en Administración de Negocios (MBA)**

Énfasis en Economía y Finanzas

INCAE Business School, Costa Rica <https://www.incae.edu/es/inicio>

2011 – 2015 | **Grado de licenciatura en Finanzas**

Estudiante graduado con honores

Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC), Honduras <https://www.unitec.edu/>

EXPERIENCIA PROFESIONAL

UNILEVER (empresa líder en consumo masivo) | Dic 2017 a Sept 2019, Honduras

En mi rol de CPFR (Planificación, Pronóstico y Reabasto Colaborativo) me dediqué al pronóstico colaborativo con Walmart para obtener proyecciones de venta sell out (consumidor final) y sell in (reabasto) con el fin de alcanzar los KPIs estratégicos. Para ello mantuve constante comunicación interna (Unilever) y externa (Walmart), para obtener toda la información posible de las estrategias comerciales e incluir la data en los pronósticos y evaluar junto con otras partes de la cadena de suministro la viabilidad y planes para asegurar la venta.

Logros:

- Desarrollo del canal de la red de gestión con los homólogos y jefaturas en otros países, así como gerentes de cuentas clave, gerentes de marca y Walmart localmente.
- Nivel de servicio +2%: Con 4 categorías diferentes, aprox. 400 SKUs e incertidumbres geopolíticas como “Protestas en Nicaragua, 2018” y “Manifestaciones en Honduras, 2019”, mantuve fluida comunicación con las partes interesadas para lograr alcanzar las ventas y sostener la cadena de suministro para mejorar el nivel de servicio de 90% a 92%, lo que permitió sostener el nivel de venta requerido.

The Central American Bottling Company (CBC) (PEPSI Bebidas, Beliv) (empresa líder en consumo masivo) | Ene 2016 a Nov 2017, Honduras

Se me dio la oportunidad de desarrollar la plaza de CPFR como primero en la posición en Honduras. Aprendí acerca de la gestión de la cadena de suministro y su impacto en las ventas, y con mis habilidades numéricas, financieras y de comunicación, establecí los lineamientos de la posición. Asimismo, coordine con el cliente Walmart para trabajar en conjunto en la mejora del nivel de servicio y las ventas.

Logros:

- Desarrollo de la posición: hacía falta una estructura definida del rol, y como el primero en la posición en el país gestioné con mis homólogos centroamericanos, con la empresa localmente y con el cliente, para identificar las necesidades y así desarrollar formatos que me permitieron hacer análisis y toma de decisiones para el manejo del pronóstico de ventas colaborativo.
- Nivel de servicio +10%: la empresa contaba con un nivel de servicio del 80%, y tras estrategias de comunicación de las actividades comerciales, anticipación a los cambios estacionales, y continua mejora en los procesos de pronósticos se logró mover el nivel de servicio del 80% al 90%, apoyando al mejoramiento de la venta.

OTRA EXPERIENCIA ACÁDEMICA Y SOCIALES

Club de Arte y Cultura en INCAE (2020): En el rol de Coordinador de Proyectos realicé un taller de poesía, destacando mis habilidades para realizar presentaciones, comunicación y creatividad.

Ministerio Misionero Valientes de David (MMVDD) (2019): Desempeñé el rol de líder de jóvenes, a través del cual continúe desarrollando mis habilidades de comunicación y discurso, además fortalecí la cualidad del servicio.

FIHNEC (2017-2018): colaborador y servidor, donde continúe desarrollando las habilidades de liderazgo, servicio, identificación de necesidades de las personas y organización de eventos.

Young Executive Program en INCAE, Costa Rica (2015): Seminario en el que se impartieron los conocimientos básicos de una integración holística de las áreas funcionales de una empresa, como ser: Finanzas, Marketing, Operaciones y comprensión de la cadena de suministros como un todo para garantizar el funcionamiento fluido de una empresa.

Intereses personales: literatura, viajes, escritor, aficionado a la fotografía y senderismo.