



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 siendo un importante 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 del cliente 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 (Cash Flow)
- Manejo de software: Excel, StatTools, @Risk, Minitab
- **Idiomas:** español (nativo), inglés (bilingüe), portugués (básico)

Personales:

- Iniciativa
- Disciplina
- Liderazgo
- Creatividad
- Comunicación
- Servicio al cliente

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
<https://www.unilever.com/brands/>

El rol de CPFR (Planificación, Pronóstico y Reabasto Colaborativo) me dediqué al pronóstico colaborativo con Walmart para proyectar las ventas sell out (consumidor final) y sell in (reabasto) con el fin de alcanzar los KPIs estratégicos. Ser el vínculo de comunicación interna (Unilever) y externa (Walmart) me permitió tener una visión 360° del negocio, logrando recopilar los puntos clave para la toma de decisiones e incorporarlos en los pronósticos de todas las estrategias comerciales que influyeran en el desempeño esperado, con el objetivo de evaluar junto con otros eslabones de la cadena de suministro la viabilidad y planes para asegurar la venta.

Logros:

- **Estandarizar los métodos de trabajo** en todo Centroamérica, logrando desarrollar un canal de comunicación más fluido con los homólogos, jefaturas, gerentes de cuentas claves, gerente de marca y Walmart, permitiendo tener una mejor gestión en todos los procesos.
- **Nivel de servicio +200bps:** manejando un portafolio con 4 categorías diferentes, con más de 400 sku's se logró una mejora de servicio de 90% al 92% en medio de incertidumbres geopolíticas como "Protestas en Nicaragua, 2018" y "Manifestaciones en Honduras, 2019", lo que permitió sostener el nivel de ventas requerido.
- **Mejora OTIF (On time in Full)+20% :** Se logró tener una mejora de 20%, pasando de 60% a 80%, mitigando todos los impactos provenientes por la falta de gestión con el cliente; se

estandarizó proceso de ingresos de pedidos acorde a los tiempos reales, eliminando los impactos de raíz.

- **Fortalecer Comunicación:** mantuve fluida comunicación con las partes interesadas para lograr alcanzar las ventas y sostener la cadena de suministro para mejorar el nivel de servicio durante la incertidumbre, así como apoyar al logro de las ventas. Todo esto se logró abordando las oportunidades con las personas de manera oportuna y con la confianza bilateral generada con los análisis sustentados en números.

The Central American Bottling Company (CBC) (PEPSICO, AMBEV, BELIV) (empresa líder en consumo masivo de bebidas) | Ene 2016 a Nov 2017, Honduras <https://cbc.co/>

Desarrollé la plaza de CPFR, siendo el primer recurso dedicado a esta 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, coordiné con Walmart para trabajar en conjunto en la mejora del nivel de servicio y las ventas a través de la mutua comprensión de las necesidades y capacidades.

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 procesos 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

INCAE, Costa Rica (2019-2020)

- **Club de Arte y Cultura:** En el rol de Coordinador de Proyectos realicé un taller de poesía, destacando mis habilidades para realizar presentaciones, comunicación y creatividad.
- **Club Académico:** Como tutor puse al servicio de mis compañeros los aprendizajes en materias diversas: entre ellas marketing y finanzas.
- **Comité Electoral:** como comité elaboramos y ejecutamos el sistema de control para asegurar la transparencia en los procesos de postulación, preselección y elección de la junta directiva de la promoción.

Ministerio Misionero Valientes de David (MMVDD), Honduras (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, Honduras (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.