**HECTOR EDUARDO MORENO SANDOVAL**

**P.- 055537043**

******

LIC. ADMINISTRACION MENCION PUBLICIDAD MERCADEO Y VENTAS

Dirección de Habitación:

Avenida Porras, Calle 74, Residencias Altos del Golf, Piso 9, Apartamento 9C

San Francisco, Ciudad de Panamá

Email: [hectoreduardmoreno@gmail.com](mailto:hectoreduardmoreno@gmail.com)

Teléfono: +057-67363438

Residencia Permanente por Visa como Profesional Extranjero

Permiso de Trabajo Vigente

Carnets de Salud y Carnets de Manipulación de Alimentos Vigentes

Licencia de conducir Panameña Tipo D

2007 UNIVERSIDAD SIMON RODRIGUEZ. Licenciado en Administración Mención

Publicidad, Mercadeo y Ventas. (Venezuela)

1993 COLEGIO UNIVERSITARIO DE CARACAS. Técnico Superior en Publicidad, Mercadeo y Ventas. (Venezuela)

**EXPERIENCIA PROFESIONAL:**

**PANAMA**

2016 RESTAURANT ZK Cussine Nickey (Antiguo Restaurant Sake)

Salonero

15 de Marzo de 2016 (Actualmente Activo)

2015 RESTAURANT QUE POLLOS

Octubre 2015 (Jefe de Cocina)

Hasta el día 8/03/2016.

2015 HOTEL EL PANAMA

Salonero

Gerencia de Banquetes (Gerente Erick De Gracia)

2015 DISTHER & NEIRA

Encuestador de Campo (Panamá)

**VENEZUELA**

2014 RESTAURANT PIZZERIA GAETA C.A

Las Delicias, Chacaíto (Caracas – Venezuela)

GERENTE OPERATIVO

2014 RESTAURANT A GRANEL

Isla de Margarita – Nueva Esparta – Venezuela

Capitán de Mesoneros (Saloneros)

2014 RESTAURANT EL URRUTIA C.A (AITAMA RESTAURANT)

Avenida Francisco Solano – (Caracas – Venezuela)

MESONERO EJECUTIVO. (Salonero)

2002 – 2014 RESTAURANT EL HANGAR GRILL.C.A

Cargo: Presidente de la Firma Mercantil

Nuestro principal valor agregado para esta empresa estaba enfocado en ofrecer a nuestros clientes productos alimenticios de primera calidad, nutritivos y saludables, en un ambiente agradable desarrollado por un equipo humano competente, comprometido en proporcionar excelente servicio y satisfacción, generando desarrollo económico y social al país y a la empresa.  
Así como el desarrollo de técnicas de mercadeo y publicidad para el avance y crecimiento de las ventas que hicieran generar ganancias netas a sus accionistas.

1995 – 2002 EMPRESAS POLAR C.A

Cargo: Supervisor de Ventas

El valor agregado para esta empresa de consumo masivo estaba enfocado en satisfacer las necesidades de los consumidores, clientes, compañías vendedoras, concesionarios, distribuidores, accionistas, trabajadores y suplidores, a través de sus excelentes productos y de la gestión de sus negocios, garantizando los más altos estándares de calidad, eficiencia y competitividad con la mejor relación precio/valor, alta rentabilidad y crecimiento sostenido, contribuyendo con el mejoramiento de la calidad de vida de la comunidad y desarrollo del país.

1994 – 1995 JUGOS CARABOBO (INLACA)

Cargo: Jefe de Ventas

En esta gran empresa la misión principal era ofrecer y distribuir productos nutritivos lácteos refrigerados, leche líquida y jugos de frutas, los cuales promovían la salud y el bienestar de los consumidores. Nuestro desempeño se arraigaba en un ambiente dinámico, que exigía nuestra rapidez y constancia, anticipando necesidades y proponiendo soluciones adecuadas, enfocándonos en el negocio hasta llegar ser lo suficientemente flexibles para hacer ajustes de acuerdo con los diferentes escenarios del mercado.

1990 – 1994 PESICOLA DE VENEZUELA (OCAAT)

Cargo: Gerente de Servicios Generales

En Pepsicola de Venezuela aporte mis conocimientos para lograr la meta de ser una de las primeras empresas a nivel mundial en productos de consumo, enfocada en alimentos y bebidas preparadas. En esta empresa estábamos comprometidos con la creación de resultados saludables, mientras se generaba un impacto positivo en la sociedad. Nos basábamos en desarrollar e implementar las políticas de ventas, publicidad y mercadeo establecidas para el logro de los objetivos finales.

**ACTIVIDADES Y CURSOS REALIZADOS**

2000 TMC: TRADE MARKETING CONSULTING; GERENCIA OPERACIONAL DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO

2000 MANAGEMENT ENTERPRISES: NEGOCIACION POSITIVA

2002 ERC: TECNICAS SOCRATICAS DE NEGOCIACION

PERFIL GERENCIAL CONSULTORES

* VENTAS Y COMUNICACIÓN EFECTIVA
* LIDERAZGO, DESEMPEÑO Y CAMBIO
* EQUIPOS INTERACTIVOS
* LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO

**REFERENCIAS PERSONALES:**

MARIA INES GUERRA +57 65052791 ABOGADA

DENYS GUERRA +57 65219402 ABOGADA

MARCEL MEJIAS +57 65540632 CHEFF

Oswaldo Fernández +57 62071156 INGENIERO