

HUMBERTO ALFONSO VIACAVA ARRIETA

Calle El Barón 163, Urb. Prol. Benavides, Surco

2755199 (Domicilio) – 966358052(Celular)

E-mail: hvsc85@gmail.com

Datos Personales

Nombre: Humberto Alfonso Viacava Arrieta
Fecha de Nacimiento: 11 de Julio de 1985
DNI.: 43053976
Dirección: Calle El Barón 163, Urb. Prolongación Benavides, Lima 33
Teléfonos: 275-5199 / 966358052
Dirección de Correo: hvsc85@gmail.com
Nro. Licencia de conducir: Q43053976

Educación:

Coaching Personal y Ejecutivo Coach certificado por el CBC
Escuela de Conscious Business Coaching.
Curso impartido por Fred Kofman
Nov2015-May2016

Superior: UPC -Licenciado en Administración y Marketing -2010
Egresado de Administración y Marketing en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas UPC. Marzo 2003- Diciembre 2007
Pertenece al décimo superior de su facultad.

Escolar: Colegio Nuestra Señora del Carmen (Carmelitas) 1992-2002

Idiomas:

Ingles nivel avanzado.

Informática:

Conocimiento y manejo de herramientas de Windows.
(Avanzado)
Microsoft Office (Word, Excel, Power Point) (Avanzado)

Experiencia Laboral:

Trans American Airlines (Avianca)

Agosto 2014 – hasta la fecha

Jefe de Ventas Canal Indirecto

- Responsable del 70% del presupuesto de Ingresos y ventas del país y del CPT del canal Indirecto buscando el crecimiento del canal y el cumplimiento del Plan comercial integrado PCI
- Manejo de presupuesto programa Club Honores, Mkt ventas, backend agencias y promoción de ventas
- A cargo de 7 ejecutivos de venta externos y 8 ejecutivos de venta internos mas un supervisor de canal
- Supervisión de todas las actividades promocionales e incentivos hacia las agencias
- Contacto con cuentas corporativas Top
- Negociación con agencias de viaje sobre metas, actividades e inversión.

AGFA Healthcare Surcursal del Perú

Febrero 2011 – Agosto 2014

Key Account Manager Perú & Bolivia

- Responsable de todo el presupuesto de Ventas & Servicio para la región Perú & Bolivia reportando a la jefatura en Chile. Unidad de negocios de Imaging 2011-2013. IM & IT 2014
- Cobertura de Clientes privados y públicos; venta directa y manejo de distribuidores en ambos países para la venta productos de Imaging.
- Supervisión y conducción de equipo de ventas de los dealers y los ingenieros directos de Agfa

- Elaboración de forecast operativo, financiero y de equipamiento.
- Desarrollo de nuevas líneas de producto: DR, Skintell, Insight Agents

Clorox Peru SA

Analista de Trade Marketing – Canal Tradicional

Agosto 2010 – Enero 2011

- Planificación, ejecución y supervisión de todas las actividades realizadas en el punto de venta a nivel nacional
- Brindar apoyo y herramientas a la FFVV para lograr objetivos
- Manejo y control de presupuesto de inversión
- A cargo de todo el equipo de Merchandising del canal tradicional

Clorox Peru SA

Supervisor de Ventas – Canal Tradicional

Mayo 2009 – Julio 2010

Encargado de Provincias Chicas (Ica, Norte Chico, Ayacucho)

Setiembre 2008 – Mayo 2009

Encargado del Cono Sur y Casco urbano (Lima)

- Manejo total de la zona asignada siendo el Intermediario entre Clorox y los distribuidores teniendo como responsabilidad las ventas, el crecimiento del desplazamiento, manejo de presupuesto de inversión (rebates e incentivos), control de las cuentas corrientes de los clientes y cobranza de facturas.
- A cargo de 5 Promotoras de campo y 2 mercaderistas. (Capacitación, apoyo y supervisión de su desempeño)

Kraft Foods Perú

Promotor de Ventas - Canal Autoservicios

Enero 2008 – Setiembre 2008

Encargado de Supermercados Tottus y Clientes especiales

- Supervisor de la evolución de las ventas, cumplimiento de la cuota mensual.
- A cargo de 9 mercaderistas (Capacitación, apoyo y supervisión de su desempeño)
- Verificación del cumplimiento de arriendos, precios, stock, exhibiciones, participación en góndola.
- Coordinación con los distribuidoras en busca de nuevas oportunidades de negocio.

Seminarios y Cursos:

CBC Conscious Business Coaching	Noviembre 2015– Mayo 2016
Negociación Estratégica – U. Avianca	Abril 2016
Diplomado Coaching & Consultoría – U. Ricardo Palma	Julio-Diciembre 2015
Gestionando el cambio desde el Liderazgo -U. Avianca	Octubre 2015
Seminario Sales Management – ALTAG	Julio 2015
“Liderazgo Estratégico Comercial” – U. Avianca	Abril 2015
Training en Munich: AGFA DR - Alemania	Noviembre 2012
“No quiero crecer” de Pilar Sordo - Perú	Octubre 2012
RSNA Radiological Society of North America-Chicago USA	Noviembre 2011
AGFA: entrenamiento de ventas - Colombia	Junio 2011
Curso “Retail Excellence”. Kraft Foods Perú - Perú	Julio 2008
Conferencia “Anatomía del optimismo”. UPC – Perú	Enero 2006

Aptitudes e Intereses:

- Coaching personal y ejecutivo, liderazgo, motivación, comunicación efectiva
- Deporte y cine