



GERMAN ARMAO

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

CONTACTO



+58 424 5683231



germanarmaof71@gmail.com



Ciudad Roca Barquisimeto
Edo Lara



linkedin.com/in/german-enrique-armao-f-7252b254

HABILIDADES

- Liderazgo
- Resolución de Problemas
- Negociación Estratégica
- Pensamiento lógico
- Pensamiento Crítico
- Facilidad de Adaptación
- Trabajo en Equipo

REFERENCIAS

Ruben Ereu

Droguería Nena, C.A

Phone

+58 424 108 1654

Isabel Gimenez

Droguería Nena, C.A

Phone

+58 424 560 8705

Milagros Vasquez

Droguería Nena, C.A

Phone

+58 424 568 1646

PERFIL PROFESIONAL

Profesional con más de 32 años de experiencia desempeñando cargos gerenciales en diferentes empresas privadas del país pertenecientes al sector Industrial- Productor y en el sector Farmacéutico y Distribución, liderando equipos de alto desempeño en el área administrativa financiera, logística, ventas y comercial. Experiencia en el cumplimiento de metas que apuntan a la rentabilidad y a la eficiencia de la operación, buscando cumplir una visión a largo plazo que permita ubicar a las empresas en una posición de liderazgo en los mercados donde se desempeñan.

EDUCACIÓN

- **Licenciado en Administración 1989 - 1994**
Universidad José María Vargas (Venezuela)
- **Diplomado Excelencia Competitiva “Lo que todo debemos saber sobre El Cliente” 2009**
Sinergia Lideres Entrenando Lideres (Venezuela)
- **Complemento de Formación Gerencial 2016**
Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA) (Venezuela)
- **Diplomado en Transformación Digital con Impacto en Resultados**
Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA) y Unikemia (Venezuela)

EXPERIENCIA

DROGUERIA NENA C.A. VENEZUELA 2003 - 2023

Gerente de Administración y Finanzas

- Responsable de generar proyecciones de diferentes escenarios financieros que anticipen las estrategias y orienten a la toma de decisiones.
- Velar por el cumplimiento de los planes de negocio identificando las posibles desviaciones y aplicando correctivos de manera de maximizar la sostenibilidad financiera e incrementar la eficiencia administrativa en pro de la evolución de los principales indicadores de gestión que garantizan el éxito de la empresa.
- Promover el control de gestión de costos y gastos proponiendo la reducción de los mismos mediante comité de gastos y control presupuestario.
- Responsable de Proyección y Negociación de Contratación Colectiva.
- Aseguramiento de aplicación de manuales de procedimientos y código de ética.
- Desarrollo de equipo de trabajo orientados al logro de objetivos y metas, fomentando la transformación digital de la gestión administrativa manejando indicadores de gestión que fomentan una visualización rápida para la toma de decisiones de la alta gerencia.

EXPERIENCIA

Gerente de Compras

- Se administró la relación comercial con más de 200 proveedores de medicina y consumo masivo, análisis de compra y rentabilidad de más 8000 SKU.
- Se aseguró la rentabilidad a través de una negociación de condiciones comerciales y crediticias en base al plan de ventas.
- Se Gestionó la rotación de inventario oportuna según las necesidades del mercado y el plan de ventas.
- Ejecución del plan comercial a través de indicadores de compras que garantizaron Punto de pedido, disponibilidad de productos, margen y rentabilidad, Inventario que proporcionan oportunidad de negocio acorde al mercado y necesidades del cliente, precio y condiciones atractiva para clientes (rotación en tiempo que garantice los días de retorno fijados en base al plan de negocio).
- Se garantizó el posicionamiento de las marcas comercializadas a través del seguimiento estricto del plan comercial.
- Se formó un equipo de trabajo para crear inteligencia de negocio a través de reportes de rotación interna y medición externa de comportamiento de mercado (IMS).

Gerente de Ventas

- Administrar la relación con el cliente o punto de venta (PDV) atención a clientes independientes, cadenas regionales y cadenas nacionales; planteando negociaciones comerciales y crediticias efectivas que impulsen a la fidelidad del cliente en una relación Ganar-Ganar.
- Planificación y distribución del presupuesto de ventas pronosticando el logro del mismo en un corto, mediano y largo plazo, aplicando el programa de excelencia en ventas en operadores telefónicos y representantes de ventas; contacto efectivo con el cliente cumpliendo con el plan de atención de los diferentes tópicos y necesidades.
- Desarrollo de un equipo de venta para contacto telefónico y en el punto de ventas, fomentando el cumplimiento de objetivos y metas en unidades, valores, distribución numérica y cobranza, analizando la rentabilidad, condiciones comerciales, crediticias. Aplicación de clínica de ventas, manejo en punto de ventas, piso de ventas y de motivación al logro.

EMBOTELLADORA TEREPAIMA C.A VENEZUELA 2002 - 2003

Gerente de Ventas

- Administrar la relación con el cliente o punto de venta (PDV) atención a clientes independientes, cadenas regionales y cadenas nacionales; planteando negociaciones comerciales y crediticias efectivas que impulsen a la fidelidad del cliente en una relación Ganar-Ganar.
- Colocación de productos durante el paro petrolero que se realizó durante el periodo diciembre 2003 marzo 2003

CERVECERIA NACIONAL C.A. VENEZUELA 1998 - 2002

Gerente de Administración y Logística

- Dentro del centro de distribución, manejo del control administrativo: control y análisis crediticio de clientes manejo de banco y tesorería en general, gestión de compras y servicios que sostienen el manejo del centro de distribución, pagos a proveedores de servicios, control presupuestario de gastos e ingresos.
- Manejo Logístico del centro de distribución, almacén de productos terminados control de inventario y conciliación del mismo, control y garantía de la distribución de productos a todos los clientes de la región y control de mantenimiento y funcionamiento de la Flota manejo de sistema de mantenimiento de flota.

PRAXAIR DE VENEZUELA S.A. 1992 - 1997

Administración de Planta

- Dentro de la Planta Manejo y control administrativo control de inventario, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, compra de insumos, análisis y control crediticio de clientes, manejo de bancos.