



ABOUT ME

Business Executive with a track record of more than 25 years in multinational companies, developing teams and sales forces nationwide. I am a dynamic, committed person, focused on objectives, needs and market changes. I have experience managing sales teams through measurement, motivation, and incentives to achieve results. I can understand and negotiate with the customer to achieve a win-win. Specialist in decision making based on data or BI. Management of Digital Marketing, social networks and electronic commerce.



LANGUAGE

Spanish: Native
English: High Intermediate

GENERAL & MARKETING MANAGER



<http://linkedin.com/in/juan-delmar-herrera-hurtado-a9ab1736>

Juan Delmar Herrera Hurtado



EXPERIENCE

KALOMAI HOLDING 2025-ACTUAL

I designed the expansion of the holding company, with the strategy of developing new products, facing the challenge of continuing to grow and leading the company towards internationalization.

IMMUNOTEC BOLIVIA SA 2023-2025

planned, motivated and controlled the sales force. Implemented strategies to meet the company's quantitative and qualitative sales targets. I implemented promotional programs for distributors, training and development of support tools. I accelerated the country's sales growth by 120%.

HERBALIFE BOLIVIA LTDA. / 2011 - 2022

I planned, motivated and controlled the sales force. Implemented strategies to meet the company's quantitative and qualitative sales targets. I implemented promotional and loyalty programs for distributors, training and development of support tools, and web sales. I accelerated the country's sales growth by 100%, and grew the number of distributors by 150%. develop and implement preferred customer in Bolivia.

PRODUCTOS AVON BOLIVIA LTDA. / 2001 - 2011

I planned, motivated and controlled the sales force. Implemented strategies to meet the company's quantitative and qualitative sales targets. I implemented the digital Order at 100%. I contributed to the growth of sales in Bolivia by 150%.

Recognition of the Gabriel Rene Moreno University in the Business School for the outstanding professional of the year 2016.
Recognized in "Who is Who" of Bolivian Business, the 2021 Management Talent guide



SKILLS

- Leadership.
- Management of multidisciplinary teams.
- Creativity to solve problems.
- Adaptability.
- Decision making skills
- Results orientation

KNOWLEDGE

- Team reorganization.
- Alignment of the strategy with customers and sales teams.
- Orientation to the commercial team according to KPI and market .
- Coordination with other areas to achieve the goal.
- Relationship with stakeholders.
- Negotiation with local and international suppliers.



CONTACTS

+59172196622

+59133641168

juan.herrera.hurtado@hotmail.com

Alemana Avenue Los Mapajos Street # 2005
Santa Cruz de la Sierra Bolivia

ACADEMIC BACKGROUND

MASTER IN HIGHER EDUCATION - BUSINESS SCHOOL UAGRM
06/2020-12/2021

STRATEGIC COMMUNICATION (03/2020 – 06/2020) - UEB
UNIVERSIDAD EVANGÉLICA BOLIVIANA

MBA CORPORATE FINANCE (01/2010 – 12/2010) UPSA

UNIVERSIDAD PRIVADA DE SANTA CRUZ DE LA SIERRA

EMBA EXECUTIVE MBA (01/2009 – 12/2010)- IAE UNIVERSIDAD AUSTRAL (ARGENTINA)

MBA SALES AND MARKETING (01/2008 – 12/2009) - ESCUELA EUROPEA DE NEGOCIOS (ESPAÑA)

BACHELOR OF BUSINESS ENGINEERING (1993-1998) - UAGRM
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA GABRIEL RENÉ MORENO



ADDITIONAL INFORMATION



SOBRE MI

Ejecutivo de Negocios con más de 25 años de experiencia en empresas multinacionales, desarrollando equipos y fuerzas de ventas a nivel nacional. Soy una persona dinámica y comprometida, enfocada en objetivos, necesidades y cambios del mercado. Tengo experiencia en la gestión de equipos de ventas mediante la medición, la motivación y los incentivos para lograr resultados. Puedo comprender y negociar con el cliente para lograr un beneficio mutuo. Especialista en toma de decisiones basada en datos o inteligencia empresarial. Gestión de marketing digital, redes sociales y comercio electrónico.



IDIOMAS

Espanol: Nativo
Ingles: Intermedio Alto



GERENTE GENERAL



<http://linkedin.com/in/juan-delmar-herrera-hurtado-a9ab1736>

Juan Delmar Herrera Hurtado



EXPERIENCIA

KALOMAI HOLDING 2025-ACTUAL

Diseñé la expansión del holding, con la estrategia de desarrollo de nuevos productos con el desafío de seguir creciendo y llevando hacia la internacionalización a la empresa

IMMUNOTEC BOLIVIA SA 2023-2025

Planifiqué, motivé y controlé la fuerza de ventas. Implementé estrategias para alcanzar los objetivos de ventas cuantitativos y cualitativos de la empresa. Implementé programas promocionales para distribuidores, capacitación y desarrollo de herramientas de apoyo. Aceleré el crecimiento de las ventas en el país en un 120%.

HERBALIFE BOLIVIA LTDA. / 2011 - 2022

Planifiqué, motivé y dirigí la fuerza de ventas. Implementé estrategias para alcanzar los objetivos de ventas cuantitativos y cualitativos de la empresa. Implementé programas promocionales y de fidelización para distribuidores, capacitación y desarrollo de herramientas de soporte, y ventas web. Aceleré el crecimiento de las ventas en el país en un 100% y el número de distribuidores en un 150%. Desarrollé e implementé la estrategia de cliente preferente en Bolivia.

PRODUCTOS AVON BOLIVIA LTDA. / 2001 - 2011

Planifiqué, motivé y controlé la fuerza de ventas. Implementé estrategias para alcanzar los objetivos de ventas cuantitativos y cualitativos de la empresa. Implementé el sistema de pedidos digitales al 100 %. Contribuí al crecimiento de las ventas en Bolivia en un 150 %.



HABILIDADES

- Liderazgo.
- Gestión de equipos multidisciplinares.
- Creatividad para la resolución de problemas.
- Adaptabilidad.
- Capacidad para la toma de decisiones.
- Orientación a resultados.

CONOCIMIENTOS

- Reorganización del equipo.
- Alineación de la estrategia con los clientes y los equipos de ventas.
- Orientación al equipo comercial según los KPI y el mercado.
- Coordinación con otras áreas para alcanzar el objetivo.
- Relación con las partes interesadas.
- Negociación con proveedores locales e internacionales.



CONTACTO

+59172196622

+59133641168

juan.herrera.hurtado@hotmail.com

Avenida Alemana Calle Los Mapajos # 2005
Santa Cruz de la Sierra Bolivia

ACADEMICOS

MASTER EN EDUCACION SUPERIOR - BUSINESS SCHOOL UAGRM
06/2020-12/2021

COMUNICACION ESTRATEGICA (03/2020 - 06/2020) - UEB
UNIVERSIDAD EVANGÉLICA BOLIVIANA

MBA FINANZAS CORPORATIVAS (01/2010 - 12/2010) UPSA

UNIVERSIDAD PRIVADA DE SANTA CRUZ DE LA SIERRA

EMBA EXECUTIVE MBA (01/2009 - 12/2010)- IAE UNIVERSIDAD
AUSTRAL (ARGENTINA)

MBA MARKETING Y VENTAS (01/2008 - 12/2009) - ESCUELA
EUROPEA DE NEGOCIOS (ESPAÑA)

INGENIERO COMERCIAL (1993-1998) - UAGRM UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA GABRIEL RENÉ MORENO



ADDITIONAL INFORMATION

Reconocimiento del colegio de Ingenieros Comerciales como
profesional del año 2016.

Reconocido in "Who is Who" of Bolivian Business, the 2021
Management Talent guide

REF Ricardo Mendoza +591 72155598 Connie Galogre +573185894208



Gerente General