**Objetivo:**

**Educación:**

**Experiencia y habilidades:**

****

Consolidar mi desarrollo profesional en una empresa comprometida con la vanguardia empresarial a nivel nacional e internacional contribuyendo al cumplimiento de objetivos con mis habilidades personales y profesionales. Soy una persona sociable y tenaz que disfruta influyendo en equipos de trabajo para obtener el mejor nivel de satisfacción en servicios.

**Licenciatura en relaciones comerciales**

Instituto Politécnico Nacional

1996-2000 E.S.C.A. Santo Tomas

**Tesis:**

Eficacia y desarrollo de estrategias comerciales y operativas

**Diplomado en mercadotecnia**

Instituto Politécnico Nacional

1993-1996 CecyT. 14

**Marketing digital**

IAB Spain (Interactive Adverstising Bureau España)

2017

* Profesional en ventas y mercadotecnia en el sector industrial, consumo y de servicios.
* Analizar las tendencias del mercado y desarrollar planes de marketing y ventas para aumentar el conocimiento de la marca.
* Implementación de estrategias operacionales y comerciales para lograr los objetivos de ventas de la empresa.
* Asegurar la maxima rentabilidad
* Desarrollo de productos y nuevos clientes potenciales.
* Liderazgo y dirección estratégica para el cumplimiento de objetivos
* Factibilidad de proyectos.
* Eficaz toma de decisiones bajo presión.
* Proactiva y efectiva solución de problemas.
* Comprensión detallada y evaluación de indicadores de venta
* Asertividad de negociación hacia todos los niveles de manera clara y eficaz.
* Ingles - intermedio
* Microsoft Office – avanzado

.

**Historia laboral**

**Supervisora de ventas**

29/05/14 – 18/12/16

**BARCEL SA DE CV (GRUPO BIMBO**)

Gustavo Baz #180, Tlalnepantla Tel: (55)5373-7750

**Gerente de comercio organizado**

28/05/2012-09/12/2013

**PASION MEXICANA**

Industria Eléctrica #3 Colonia San Pedro Barrientos

Tel:(55) 5310-4725

**Supervisora de ventas**

05/04/10-15/07/11 **GAMESA S DE RL DE CV (AGENCIA CUAUTITLAN)**

Carretera Teoloyucan #1000 Cuautitlán Izcalli Edo de México Tels: (55) 5870-6077

**Sector consumo – Experiencia: 7 años**

Supervisión efectiva para el cumplimiento de objetivos, presupuesto de ventas, indicadores de ventas, análisis de ventas, seguimiento a nuevos productos y estrategias comerciales, capacitación en procesos de venta, organización de logística y rutas de reparto, seguimiento y prospección de clientes, elaboración de reportes de venta, desarrollo y crecimiento del personal a cargo, integración de equipos de alto rendimiento, análisis, rentabilidad, liderazgo, trabajo en equipo, negociación, enfoque a resultados, atención al cliente.

institucional, conveniencia, autoservicios y comedores industriales; desarrollo de FODA, seguimiento, elaboración del presupuesto de ventas, reportes de venta, supervisión, coaching, capacitación, negociación y prospección de clientes, estrategias comerciales por canal, actualización de condiciones comerciales, reportes a dirección comercial, entrevistas de personal, comunicación comercial, presentación de nuevos productos, revisión de negocio, integración de equipos de alto rendimiento, capacitación, manejo de indicadores.

Supervisión de ventas dts zona norte, elaboración de FCST, elaboración reportes de venta, seguimiento a distribución de productos, entrega de material pop y herramientas de iniciativas implementadas por la empresa, comunicación interna de estrategias e información comercial, capacitación en campo de asesores comerciales, talleres de venta, arqueo de producto , liquidación semanal y manejo de KPIs.

**Ejecutiva de cuenta**

Junio 2005- Marzo 2010

**COYCE SERVICIOS** CORPORATIVOS, S.A. DE C.V.

Av. Ejército Nacional No 505 piso 10 Oficina 1004 Polanco México D.F. Tel: (55) 1346-8700

**Gerente Trainee**

Junio 2001- Febrero 2005 **CORPORATIVO GRUPO BORO SA DE CV**

Av. División del Norte #24 int.8 Col. Del Valle México D.F.

Tel: (55)5687-3283 (55) 5682-8075

**Sector servicios recursos humanos - Experiencia: 5 años**

Prospección y negociación de servicios de recursos humanos a nivel dirección, cotizaciones, seguimiento a cuentas comerciales, coordinación de servicios, cierres de venta, servicio a clientes, seguimiento de crédito y cobranza, servicios postventa, medición de servicio a clientes, seguimiento a estrategias comerciales.

**Sector industrial– Experiencia: 4 años**

Realización de presupuesto de ventas, supervisión a asesores foráneos zona centro-sur, reportes de venta, seguimiento a certificación iso 9000, estrategias comerciales, desarrollo de material POP, supervisión a eventos comerciales, seguimiento de indicadores de venta, prospección y negociación.