

CYNTHIA REYNA TREJO

Av. Tamaulipas 129, Hipódromo Condesa
Cuauhtémoc, CDMX
Fecha de nacimiento: 30.julio.1982
Cel. 04455 5144 9232
cynthia.reynat@gmail.com

EXPERIENCIA PROFESIONAL

MENTA PRODUCCIONES – Agencia BTL

enero 2017 a la fecha

Directora de Cuentas

- Dirección de equipos de Cuentas y Producción responsables de las siguientes cuentas: Diageo México, Philip Morris, Uber, Coppel, Pemex, Samsonite, BMW Group, entre otras.
- Coordinación de equipos para la planeación y ejecución impecable de proyectos.
- Asegurar entrega de proyectos completos en tiempo, forma y dentro de presupuesto.
- Garantizar recursos e insumos para implementación de cada proyecto.
- Manejo y seguimiento de las necesidades de cada cliente.
- Identificar oportunidades de negocio con clientes existentes.
- Asegurar cuota mensual, semestral y anual de facturación por cuenta.

HYPER MERCADOTECNIA – Agencia BTL

junio 2013 – diciembre 2016

Cofundadora y Directora Comercial

- Prospección de nuevos clientes y de nuevos negocios.
- Asesoría e implementación de herramientas de marketing a pequeñas y medianas empresas: elaboración de Plan de Marketing, diseño de logotipo e identidad corporativa, planes de comunicación, implementación de campañas BTL para posicionamiento de marca y/o incremento de ventas, entre otras actividades.
- Producción de eventos: conferencias de prensa, pasarelas, lanzamientos, inauguraciones, activaciones, producción de materiales.
- Estrategia comercial para logro de objetivos comerciales (facturación anual \$8-\$10 mdp mx).
- Clientes principales: Price Shoes, Harley Davidson México, Schwarzkopf México, Cine Pantera, entre otros.

MATRAKA EXPERIENTIAL MARKETING – Agencia BTL

febrero 2010 a enero 2013

Directora de Cuenta y Operaciones para DIAGEO MÉXICO

- Dirección de la cuenta y atención a las áreas de Marketing (8 marcas) y Trade Marketing de Diageo México a nivel nacional.
- Planeación y dirección de cada implementación y actividad de las marcas del portafolio, a través de desarrollo de conceptos:
 - Visibilidad y display en Centros de Consumo, Canal Moderno y Tradicional. Diseño e implementación de: menús, áreas VIP, cenefas, exhibiciones, cabeceras, charolas, corrugados, entre otros.
 - Desarrollo de Packs de temporada para Johnnie Walker, Ketel One y Buchanan's 18.
 - Activación semestral de Islas JWBL en Centros Comerciales, con incrementos de hasta 18-22% en ventas totales vs. año anterior.
 - Activación / Plan de Incentivos Capitan Staff en 40 CDC (DF/Gdl/Mty) con objetivos de venta superados en cada implementación e incremento de 85% en ventas totales vs. activación anterior.
 - Implementación visibilidad en Piso de Venta (Liverpool) y activación con sampling. La marca logró un crecimiento total de 54%.
 - Campaña ATL en prensa y espectaculares y Digital para las marcas Buchanan's Red Seal y JW Blue Label.
 - Campaña de Publicidad 360: Familia Buchanan's implementada may-jun 2011 en 200 PDV a nivel nacional(ATL/BTL/DIGITAL). El proyecto fue comprado para su implementación en Brasil y Colombia, durante el mismo año.
 - Implementación Plan de Capacitaciones en más de 250 Centros de Consumo para lograr impactar a más de 4,000 Bar Staff.
 - Nuevas catas multimedia para las marcas JWBL y Buchanan's y sus materiales: charolas, cristalería, racks para pantalla, etc e implementación digital como herramienta de las mismas.
 - Planeación e implementación del Pop-up Bar/Restaurante: Zacapa Room (junio 2012). Estrategia BLT y Digital.
 - Catas, Patrocinios y diferentes eventos correspondientes a cada marca.
- Investigación de mercado y análisis de estrategias de la competencia.
- Manejo administrativo de la cuenta: presupuestos, forecasts, control de facturación, reportes de ventas e implementaciones.
- Comunicación directa y planeación en conjunto con agentes clave para las implementaciones: Liverpool, Palacio de Hierro, La Europea e importantes Centros de Consumo de la ciudad.
- Prospección de nuevos negocios dentro de la cuenta.
- Dirección del equipo de la agencia asignado a la cuenta: Ejecutivos de Cuenta y Productores.

Supervisora de Cuenta - DIAGEO MÉXICO

- Seguimiento de implementaciones de las marcas a través de Reportes de resultados cualitativos y cuantitativos.
- Supervisión de catas, patrocinios y otros eventos realizados por cada marca.
- Seguimiento de ejecución de cada equipo asignado a las marcas: diseño, producción y logística.
- Atención a las áreas de Mercadotecnia encargadas de cada marca del Portafolio.
- Control y manejo de la comunicación entre Cliente-Agencia-Cliente para maximizar resultados planteados para cada marca.

FAW TRUCKS - GIANT MOTORS LATINOAMÉRICA

mayo 2008 - julio 2009

Gerente de Marca

- Desarrollo de Plan de Mercadotecnia para alcanzar un pronto y óptimo posicionamiento de la marca.
- Diseño estrategias ATL, originando la primera campaña de retail, aumentando tráfico en punto de venta en 30% mensual.
- Planificación y coordinación de eventos: expos, lanzamientos, inauguraciones nuevas agencias Distribuidoras.
- Desarrollo e implementación de incentivos de venta, logrando un incremento mensual de 5% en las mismas.
- Monitoreo y evaluación de promociones antes mencionadas para elaborar pronósticos de ventas.
- Investigación de mercado y análisis de estrategias implementadas por la competencia.
- Supervisión e implementación de estrategias digitales: página web, newsletters e intranet para la red de Distribuidores, publicidad online.
- Coordinación de la alianza GML – Grupo Financiero Inbursa, desarrollando la primera agencia virtual en México (Eficentrum).
- Desarrollo e implementación de capacitación comercial a fuerza de ventas de cada Distribuidor.
- Apoyo al área de ventas con briefs de producto, presentaciones y eventos para clientes potenciales.

GENERAL MOTORS DE MÉXICO

abril 2007 - abril 2008

Analista de Precios e Incentivos - Mercadotecnia

- Análisis y propuesta de aplicación de precios e incentivos mensuales para cada producto de la compañía.
- Análisis de la aplicación mensual de incentivos por parte de la industria en el mercado mexicano.
- Investigación del resultado de promociones en mercados internacionales para su comparación con resultados nacionales.
- Administración del presupuesto anual asignado al área de Mercadotecnia.
- Coordinación y administración de proyecto Launch Management (lanzamiento de nuevos productos).
- Apoyo al área de Publicidad.

HEINEKEN MÉXICO

febrero 2006 - marzo 2007

Coordinadora de Marca

- Supervisión comportamiento de la marca en 320 autoservicios y tiendas de conveniencia en D.F. y Área Metropolitana.
- Capacitación mensual y coordinación de 45 promotores.
- Análisis proyección de ventas a corto plazo (3 meses), logrando un aumento del 20% en la fuerza de ventas.
- Disminución en un 30% de la rotación de personal.
- Planeación y coordinación de incentivos mensuales para promotores.
- Análisis del comportamiento del consumidor, estableciendo un nuevo enfoque de la marca dentro del autoservicio.
- Planeación estrategia de posicionamiento y visibilidad de la marca, logrando un incremento de 35% en espacios.
- Coordinación de campañas BTL establecidas para cada autoservicio.
- Implementación y supervisión de alianzas estratégicas con otros productos y marcas.
- Aumento de 30% en ventas directas, lo que significa un incremento del 15% de las ventas totales (trimestrales).

FORMACIÓN ACADÉMICA

LICENCIATURA (2008)

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM)

DIPLOMADO (2009)

MERCADOTECNIA Y PUBLICIDAD ESTRATÉGICA

Universidad del Valle de México (UVM Executive Center)

IDIOMAS

ESPAÑOL: Nativo

INGLÉS: Avanzado. Capaz de establecer conversaciones de negocio.