



EXPERIENCIA

Administradora de Instituciones, con 10 años de experiencia en planeación y coordinación de eventos, implementación y desarrollo de propuestas promocionales así como estrategias publicitarias en agencia BTL.

RESUMEN PROFESIONAL

Mi trayectoria profesional, se ha desarrollado en industrias de consumo y corporativos multinacionales; llevando marcas de: higiene personal, pilas, bebidas, cuidado de la piel, snacks, artículos escolares, impermeabilizantes, café, chocolate, cervezas y helados. Adquiriendo experiencia en diferentes áreas, categorías y marcas.

HISTORIA LABORAL

RT Marketing – Ejecutiva de Cuentas & Dirección de Cuentas (Ciudad de México, Febrero 2016 – Agosto 2018)

- Responsable del desarrollo integral de las campañas de Grupo Modelo con la marca "Cerveza Victoria" cuenta principal de la agencia.
- Implementé planes de Lealtad para aumentar las ventas y motivar a los colaboradores de Grupo Modelo.
Planeación y logística para transportar ganadores (3 tipos de premios)
 1. Mundial de Lucha Libre AAA, Palacio de los Deportes – 80 ganadores
 2. Ring and Rock Stars, Hard Rock Riviera Maya – 12 viajes dobles
 3. Premiaciones en CEDIS de Grupo Modelo – 1 por ciudad fueron 15 ciudades – donde llevé luchadores para meet & greetLogros: Cumplí el KPI establecido de aumentar las ventas un 25%, llegando a un 32% de aumento de ventas.
- Desarrollo, planeación y operación del **Hotel de Leyendas Victoria 2016 y 2017**.
Primer experiencia inmersiva de terror en México, con el objetivo de adueñarnos del Día de Muertos demostrando que lo mexicano si da miedo de verdad.
Hotel de Leyendas Victoria 2016 – Contaba 3 leyendas (La dama de rojo, El colgado y La llorona) + 15 habitaciones interactivas, con la actuación de 60 actores en escena, bajo la dirección escénica de Hugo Arrevillaga.
Número de asistentes totales: 7,000 en 27 días de operación, ofreciendo 9 funciones al día.
Logros: La construcción nos llevó tan solo 3 semanas, 6,000 tickets vendidos en 36 horas (primeras fechas), 1,500 tickets vendidos en menos de 2 horas (segundas fechas), crecimos 128% en Brand Preference, los asistentes la calificaron como una experiencia de marca innovadora. El Hotel obtuvo varios reconocimientos: Promoción del Año por informa BTL, EFFIE y Premios IAB MIXX 2017.
Hotel de Leyendas Victoria 2017 – Contaba 3 leyendas (La planchada, El relojero y La zacatecana) + 18 habitaciones interactivas, con la actuación de 75 actores en escena, bajo la dirección escénica de Hugo Arrevillaga.
Número de asistentes totales: 12,400 en 35 días de operación, ofreciendo 9 funciones al día.
Coordiné traer a Pascualita – la única leyenda viva de CDMX, que vive en Chihuahua y pertenece a una tienda de vestidos de novia La Popular. Pascualita fué parte del Hotel, recibió 5,000 visitas.
Valor agregado de \$5,400,000 en patrocinios de Samsung, Red Bull, Mezcal Bruxo y Alacrán.
Logros: La construcción nos llevó un mes, 9 de cada 10 personas calificaron la experiencia como extraordinaria, traducido en dinero \$3,131,600 por venta de boletos.
- Planeación, logística y operación del **Hotel de Leyendas Victoria Itinerante** en Feria de San Marcos en Aguascalientes.
Contaba una leyenda "La dama de Rojo" + 5 habitaciones interactivas, con la actuación de 22 actores en escena.
Logros: Construirlo en 21 días con 8 contenedores y operarlo en un ambiente ferial.
Número de asistentes totales: 4,081 en 23 días de operación, ofreciendo 435 funciones en total.
- Diseño de propuestas, logística y ejecución de diferentes proyectos y eventos con las siguientes cuentas:
Grupo Modelo
 - Corona Mundial 2018 – Gané la ejecución en PDV con activaciones y canjes. Logrando el 94% de efectividad en los 4 canales (AS, CK, Modelorama y On Trade) en 20 ciudades. Superando el KPI impuesto aumentando el volumen de ventas 3%. Con este proyecto gané la cuenta de Trade Marketing, teniendo la oportunidad de hacer propuestas para otras marcas como: Budlight, Budweiser, Negra Modelo y Cucapá entre otras.
 - Evento de inauguración de la 8ª planta cervecera en Hunucmá, Yucatán - Logros: Trabajamos de la mano con el estado mayor presidencial, asistieron 993 invitados entre ellos el presidente anterior Enrique Peña Nieto.
 - Visita con 20 medios a Tijuana con el objetivo de impulsar el maridaje con cerveza y dar auge a Tijuana como destino turístico. Los medios realizaron notas que invitaban a tomar en cuenta a Tijuana como destino turístico.

Antera

- Evento de lanzamiento de la fragancia Tiffany & Co. en la Pop-Up Store Palacio de los Palacios, asistieron 100 pax.

HSBC

- WOBI on Leadership - Creamos el espacio, montaje y logística del stand y área lounge dentro del salón de conferencias.
- Actividades principales:
- Enlace entre el cliente y el equipo creativo.
 - Coordinación del proceso de realización y producción de la campaña, incluyendo reportes de estatus.

Crantz and Stern – Ejecutiva de Cuentas (Ciudad de México, Marzo 2014 – Enero 2016)

- Responsable de coordinar las cuentas de la empresa, menciono algunas: AON (Arca Continental, Bridgestone, Cemex, Danone, Fuller, Mondelez, Motorola, SC Johnson, Sealed Air, Walmart, entre otras), Huawei, Unilever (Ades, Dove, Rexona y TRESemmé).
- Implementé diversas herramientas para maximizar los recursos, estableciendo prioridades diarias, logrando minimizar el rango de errores dentro del proceso de desarrollo y entrega de propuestas.
- Responsable de la Promoción digital “Ades, Entrena y Gana \$500,000”, llevando la comunicación y dinámica online, así como la entrega de premios.
- Actividades principales:
- Enlace entre el cliente y el equipo creativo.
 - Elaboración de reportes indicando estatus de los proyectos.
 - Coordinación del proceso de realización y producción de la campaña.
 - Ejecución de campañas en el timing establecido, junto con el equipo creativo.
 - Control de presupuesto para cada campaña.
 - Control en entrega de premios de diversas promociones online.
 - Seguimiento a cotizaciones, pagos y proyectos.

EAF Punto de Venta (Mer-kdo) – Coordinadora Sr. de Cuentas (Ciudad de México, Febrero 2009 – Enero 2014)

- Diseño de propuestas y ejecución de planes de promotoría, promociones vía web y en POS (degustación y canjes) con las siguientes cuentas:
- Conagra Foods** (Act II, del Monte y Hunts).
- Eveready de México** (Energizer, Banana Boat, Hawaiian Tropic, y Schick).
- Nestlé** (Chocolate Abuelita, Pela Pop, Dolce Gusto y Decaf).
- Taco Holding** (Krispy Cream y Sixties).
- General Mills** (Häagen-Dazs).
- Liderazgo en implementación de activaciones, obteniendo la satisfacción del cliente, cumpliendo las cuotas y propósitos de comunicación establecidos.
- Desarrollo, organización y control de diferentes eventos de lanzamiento e internos **Conagra Foods** “Conagra Day”, **Nestlé** “Lanzamiento de Pela Pop”, “Evento del día de muertos “Chocolate Abuelita”, Activación especial “Dolce Gusto” y **General Mills** “Lanzamiento de Secret Sensations”. Los cuales fueron reconocidos como proyectos innovadores.
- Responsable del desarrollo integral de las campañas de grupo Peñafiel con las siguientes marcas: Crush, Clamato, Dr. Pepper, Squirt y Squirt Mojito, logrando la optimización de los recursos y el 100% de efectividad en las activaciones en PDV.
- Manejé exitosamente cuentas retadoras, construyendo fuertes relaciones con los clientes, ayudando así a retener las cuentas dentro de la agencia.
- Actividades principales:
- Planeación e implementación de estrategias promocionales.
 - Organización, ejecución y control de eventos internos y activaciones.
 - Manejo de personal local y foráneo (demostradoras y supervisores).
 - Capacitaciones tácticas de diversos proyectos.
 - Distribución de recursos para activaciones y eventos.
 - Análisis y reporte de resultados de cada actividad promocional por punto de venta.
 - Monitoreo de competencia.
 - Trato con proveedores.

BANQUETES AMBROSIA – Ejecutiva de Ventas (Ciudad de México, Marzo 2007 – Enero 2009)

- Coordinación impecable de distintos eventos, con lo que se estima se atendieron de 20 personas hasta mil dependiendo del evento siempre tomando en cuenta la decisión e inclinación del cliente, logrando su completa satisfacción - lo que representó a la empresa la cantidad de (Dos millones quinientos mil pesos 00/100m.n.)
- Propuesta, montaje y coordinación de eventos especiales: Cena de Homenaje al fundador de Ambrosia, cena al Gobierno del Estado de México, evento coordinado conjuntamente con Grupo Bimbo y otras empresas.
- Responsable de planear y costear los diferentes menús.
- Identificar y recomendar nuevas ideas, métodos y mercados.
- Responsable de planear nuevos menús, en coordinación con chefs ejecutivos.

- Actividades principales:
 - Planeación y ejecución del evento en su totalidad.
 - Cotizaciones, negociaciones y cierres de venta.
 - Coordinación del evento en conjunto con las áreas involucradas.
 - Prospección de clientes y manejo de agenda.
 - Seguimiento a clientes y a pagos.
 - Análisis y reportes de venta semanal y mensual.
 - Responsable del manejo del personal de servicio durante el evento.
 - Realzar la imagen de Ambrosia en el mercado, a través de una excelente operación interna y externa del evento.

PERIÓDICO REFORMA – Ejecutiva de Ventas (Ciudad de México, Enero 2006 – Noviembre 2006)

- Desarrollo de exitosas campañas de publicidad que le funcionaron al cliente, como plataforma para atraer más clientes (+5% de share Inmobiliaria Cornejo y Cooper).
- Implementación de estrategias visuales y creativas para las diferentes campañas de los clientes.
- Clientes top: Inmobiliaria Cornejo y Cooper, Abamex Chevrolet, Automotriz Lomas Verdes, Toyota Universidad, Imperio Automotriz del Norte, Imperio Automotriz Reforma, Honda Lomas Verdes, Auto Comercial Sica, Century 21 México, Pirelli, Dim Bienes Raíces con una inversión aproximada de \$400,000.00 mensuales.
- Actividades principales:
 - Planeación de campañas publicitarias.
 - Prospección de clientes.
 - Recuperación de carteras perdidas.
 - Seguimiento a clientes.
 - Cotizaciones, negociación y cierre de ventas.

EDUCACIÓN

- **Universidad Panamericana** – Licenciatura en Administración de Instituciones con especialidad en manejo Higiénico de los alimentos “Distintivo “H” y Capacitación. (México, Generación 2003).

CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES

- Idiomas: Excelente dominio del idioma inglés hablado, escrito y leído.
- Software: Aplicaciones MS Office, Internet y Redes Sociales.