



Jackeline Melissa Malpartida Ramirez

Key Account Manager /Marketing

Sobre mí

Profesional con amplia experiencia en el área comercial de consumo masivo y marketing.

Alto conocimiento en los negocios de Alimentos, Cuidado personal y del Hogar para el Canal Moderno, Tradicional y Ecommerce.

Cuento con una gran capacidad de aprendizaje y flexibilidad para desarrollarme en el área comercial.

Hábil para trabajar en equipo, enfoque en el análisis, planificación, estrategias, desarrollo, implementación y al logro de objetivos.

Contacto



+34-624 384 530



jackeline.malpartida@gmail.com



Madrid - España

Estudios

Universidad Esan (Lima - Perú)

Especialización en Dirección de Ventas
Octubre 2018 - Agosto 2020

Universidad Inca Garcilazo (Lima - Perú)

Administración de Empresas
Setiembre 2011 - Julio 2016

Experiencia laboral

Responsable de Marketing

DISTRIBUIDORA LATINOANDINA - Importador y distribuidor de productos alimenticios Marzo 2024 - Actualmente

- Evaluación y desarrollo de la estrategia de marketing.
- Gestionar campañas promocionales y planes para mejorar el Sell In y Sell Out.
- Desarrollo y ejecución de materiales para aumentar visibilidad en los PDV.
- Lanzamientos de productos nuevos.
- Seguimiento de KPIs.
- Análisis del mercado
- Planes CRM
- Visita a clientes.

IT Talent Acquisition

ASZENDIT TECH - Consultoría Tecnológica

Enero 2023 - Marzo 2024

- Búsqueda y selección de candidatos con perfiles tecnológicos.
- Evaluación y análisis de candidatos.
- Entrevistas telefónicas, técnicas y presenciales.
- Elaboración de reportes. Revisiones de feedback.

Key Account Manager

SC JOHNSON & SON Del Perú - Fabricantes de productos de Limpieza

Febrero 2012 - Julio 2022

- Responsable de la ejecución y desarrollo de la estrategia Comercial en los principales clientes del canal moderno de todo el portfolio FMCG (Cencosud, Tottus y Homecenters).
- Realización de objetivos de ventas, distribución y CRM dentro del grupo de clientes.
- Análisis y cumplimientos de los indicadores KPI's, Sell In & Sell Out, margen, inventarios, rotación, precios y cobranza.
- Comunicación directa con las áreas de marketing, logística y finanzas.
- Desarrollo y ejecución de planes promocionales y actividades de trade marketing en los clientes y puntos de ventas.
- Negociación acuerdos comerciales anuales.
- Presentación y lanzamientos de nuevos productos.
- Análisis y propuestas para crecimiento sostenido de market share.
- Manejo del equipo de reponedores e impulsadoras.
- Desarrollo, captación de clientes, ejecución y líder del canal Ecommerce para todo el Perú.
- Propuestas para nuevos canales/clientes.

Cursos:

NielsenIQ - Panamá

Ecommerce Category Management
Febrero 2021

Tecnológico de Monterrey (México)

Dirección Estratégica de Ventas
Marzo 2010

Cámara de Comercio de Lima - CCL

Retail: Comercio al detalle
Mayo - Agosto 2006

Instituto Peruano de Marketing

Marketing - Julio 2004

Habilidades:

- Buena comunicación..
- Espíritu comercial.
- Trabajo en equipo.
- Adaptabilidad y flexibilidad al cambio.
- Liderazgo.
- Gestión.
- Dominio de Office.

+ Información:

- Disponibilidad inmediata.
- Permiso para trabajar.
- Permiso de conducir B.
- Inglés técnico

Experiencia laboral

Supervisora de Ventas y Trade marketing

INDUSTRIAS ALIMENTICIAS CUSCO - Productores y comercializadores de productos Andinos | Septiembre 2009 - Enero 2012

- Elaboración, desarrollo y ejecución de planes comerciales y promocionales en el canal moderno y tradicional.
- Seguimiento, análisis y ejecución de mejoras de exhibición en puntos de venta.
- Crecimiento distribución y captación de clientes nuevos.
- Presentación y lanzamientos de campañas.
- Análisis, seguimiento, propuestas para el crecimiento del Sell In & Sell Out.
- Venta directa a principales clientes.
- Coordinación, programación y supervisión de reponedores e impulsadoras en clientes top.

Asesora de Seguros

PACIFICO VIDA | Septiembre 2008 - Marzo 2009

- Asesoramiento y venta de seguros de vida, vehicular, universitarios.
- Servicio de post venta.
- Captación y fidelización de clientes nuevos.

Jefe de Marketing

AGRO CORPORACION S.A.C. - Productores y comercializadores de productos cárnicos | Enero 2005 - Octubre 2007

- Elaboración, desarrollo y ejecución de planes comerciales y promocionales en el canal moderno, distribuidores, mayoristas y tiendas propias.
- Propuestas y lanzamientos de nuevos productos.
- Programas de fidelización a clientes 80/20.
- Programa de impulso en clientes top.

Promotora de Ventas - Subdistribuidores

INDUSTRIAS ALIMENTICIAS CUSCO | Mayo 2003 - Octubre 2004

- Promotoría de venta de todos los productos en los puntos de venta programados.
- Captación y mejora de la distribución con nuevos clientes.
- Servicio de merchandising en los puntos de ventas.

Representante de Autoventa

KERRY S.R.L - Elaboración y venta de productos panificados

Abril 2002 - Abril 2003

- Manejo de unidad vehicular para la venta directa de productos de panificación.
- Captación de nuevos clientes y mejora de la distribución en zona asignada.
- Venta directa a tiendas, bodegas y kioscos.

Representante de Venta Horizontal

SERPEL - Distribuidor autorizado de Nestlé | Diciembre 2000 - Enero 2002

- Visita, promotoría, toma de pedidos y venta de los diferentes productos de la compañía.
- Captación de nuevos clientes y mejora de la distribución.
- Merchandising en los puntos de ventas.