

Cindy Domínguez Ortiz



Fecha de nacimiento: 22/06/1982

Teléfono: 603 461 138

Email: cindydom@gmail.com

Skype: cindy.dominguez.ortiz

Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/cindy-dom%C3%ADnguez-66608712/>

RESUMEN PROFESIONAL

Licenciada en Marketing, con quince años de experiencia en el área de Marketing (Trade Marketing, Plan de medios y comunicación, Fidelización de clientes, Investigación de mercados y Relaciones públicas) y en el área comercial (Representante de Ventas, KAE y KAM). Experta en Diseño de Planes Comerciales y Gestión de Grandes Cuentas.

EDUCACIÓN

Máster en Dirección Comercial y Marketing (ENEB-2020, cursando)

Licenciada en Marketing, Investigación y Técnicas de Mercado (ITESM-2006, titulada)

EXPERIENCIA LABORAL

Gallina Blanca. Madrid, España (Sep 2018-Actual).

GPC Foodservice

Apoyo comercial y promocional al equipo de ventas del distribuidor. Prospección, elaboración de ofertas, negociación, cierre de proyectos y seguimiento. Reportes de ventas, sell out y sell in. Construcción de relaciones e identificación de nuevas oportunidades de negocio. Cumplimiento del objetivo de sell out en 105%, aumentando la cartera de clientes en un 20% con respecto al año anterior.

Kellogg's Company. Querétaro, México (Sep 2017-Abril 2018).

Key Account Executive HFS-Away from Home

Gestionar la negociación: márgenes, descuentos, distribución, precios y promociones. Análisis y planificación del negocio, actividades de sell in y sell out. Planificación de la estrategia comercial y desarrollo de las cuentas asignadas. Elaboración de presupuestos y ofertas comerciales. Supervisión de los pedidos de compra, notas de crédito y pagos en SAP. Obtención de un ahorro de inversión de un 30% del presupuesto, ampliación de catalogación de portafolio en un 45% contra año anterior, cumplimiento de objetivo de sell in, rebasando el 100%. Aumento de cartera, 15 clientes nuevos durante mi tiempo en la compañía.

Dr. Pepper Snapple Group (Schweppes) Querétaro, México (Jul 2016-Ago 2017).

Key Account Manager On Premise-Foodservice

Negociación y seguimiento de contratos. Liderar el equipo de gestores comerciales. Monitorización de ventas VS objetivos y cuentas por cobrar. Servicio postventa y Relaciones públicas. Cubriendo mes a mes los objetivos marcados por la compañía de sell in, sell out y clientes nuevos.

Unilever. Querétaro, México (Jul 2010-Ene 2015).

Key Account Executive Foodservice

Asegurar que los productos estén en exhibición y niveles de inventario con el distribuidor. Prospección, apertura de cuentas, cierre de negociaciones y servicio postventa. Desarrollo del branding de la marca y aumento del sell out de los distribuidores. Gestión de las promociones con Trade Marketing. Generación de cuentas estratégicas para la compañía, comedores industriales con ventas por más de 500,000 euros anuales.

Universidad EBC. CDMX, México (Abr 2009-Jun 2010)

Coordinadora de Marketing y Promoción de Campus Virtual

Planificar e implementar las estrategias de marketing. Controlar del presupuesto del departamento. Diseñar el Plan de captación, retención y reactivación de clientes. Obteniendo el registro más alto de generación de leads, así como el de alumnos inscritos durante dos semestres consecutivos con respecto al histórico de ventas del Campus.

Bticino-Legrand. Querétaro, México (Jul 2006-Mar 2009).

CRM y Trademarketing Jr.

Asegurar la implantación del Merchandising y de las acciones promocionales, comerciales y de fidelización. Elaboración de estrategias de Trade, estudios y análisis de mercado. Implementación de CRM. Control de presupuesto de Trade marketing. Generé una base de datos confiable, actualizada y segmentada, con más de cuatro millones de contactos con la que se crearon campañas de marketing con resultados altamente favorable en las ventas.

Panamericana Veterinaria de México. Querétaro, México (Sep 2004-Jun 2006)

Asistente de Mercadotecnia

Diseñar estrategias de producto. Benchmarking. Gestión de la comunicación de las campañas comerciales. Creación de la estrategia de route to market, en las principales ciudades generando la obtención de clientes potenciales. Elaboración de toda la nueva imagen de la marca en conjunto con la agencia gráfica.

HABILIDADES

Inglés Nivel Intermedio (70%): TOEFL Conversación fluida.

Software: SAP, Sales Force (CRM), UVE Street.

MS Office: Excel, Power Point, Word, Outlook.