

ID 48809- Ingrid

DATOS PERSONALES

Lugar de Residencia:

Barcelona (Cerdanyola del Vallès)



EXPERIENCIA PROFESIONAL

VODAFONE – ORANGE – IKEA - PHILIP MORRIS (Campañas Servicios – Barcelona - España)

JEFE DE EQUIPO-BRAND AMBASSADOR

Agosto 2016 – Mayo 2018

Coordinación, gestión, formación y coach del equipo comercial asignado. (10 personas a cargo). Responsable de la consecución de los objetivos cualitativos y cuantitativos de venta de la zona asignada, generando contactos y consiguiendo clientes potenciales a través de la información, la persuasión y el cierre de la venta. Seguimiento y mantenimiento de los clientes para lograr fidelización. Atender y solucionar incidencias y peticiones de los clientes. Detectar nuevas oportunidades de negocio y necesidades de los clientes. Análisis de ventas del sector. Elaborar ofertas y hacer su seguimiento hasta el cierre efectivo de las operaciones. Colaborar y participar en ferias del sector. Alcanzar el objetivo de número de visitas según los objetivos mensuales de ventas.

EDICIONES MONTAÑESAS S.I. (Importación y Exportación - Barcelona/Santander-España)

ENCARGADA DE MARKETING

Septiembre 2009 – Julio 2016

Responsable del diseño, planeación, ejecución, control y evaluación del plan de marketing/comercial anual de la Compañía. Dirigir la gestión comercial del CRM en el call center, (7 operadores comerciales a cargo) velando por la calidad en el servicio y por la productividad del canal. Participar, coordinar y evaluar las ferias y eventos comerciales de carácter masivo del sector. Encargada de la formación continua del equipo comercial (teleoperadores y comerciales presenciales). Desarrollo de nuevas estrategias de marketing y comerciales para promocionar los productos de la Compañía. Mantener actualizado el portafolio de productos y las herramientas publicitarias. Coordinar y desarrollar las estrategias hacia los diferentes medios (radio, prensa, revistas y redes sociales).

GRUPO CERÁMICO- KERAMIKOS S.A. (Grupo Empresarial Juan Eljuri- Cuenca-Ecuador)

DIRECTORA DE MARKETING

Noviembre 2006 – Noviembre 2009

Responsable de la gestión comercial y de marketing de las tiendas propias, implementar sistemas de exhibición y merchandising de los productos, manejo de la política de precios, mediciones de servicio al cliente y planificación de sistemas que lo mejoren, gestión de equipos a través de coaching para alcanzar los objetivos (5 supervisores a cargo). Coadyuvar en los puntos de venta de los distribuidores. Estudios continuos del mercado e indagaciones del sistema comercial y de marketing nacional en su categoría. Comunicación publicitaria: Rotulación de exteriores, señaléticas de marca, medios publicitarios. Comunicación mediante marketing directo. Capacitación al personal de ventas interno, externo, a los profesionales y personal de la construcción. Programas comerciales en coordinación con la gerencia de venta que fortalezcan la oferta de los productos. Logística de distribución y entrega eficiente de los pedidos a los clientes. Manejo de relaciones públicas con medios de comunicación para incrementar el posicionamiento de la imagen de marca de la Compañía en el mercado objetivo. Implementar el proceso de divulgación y posicionamiento de la Compañía mediante la creación, revisión, actualización de contenidos en los diferentes medios impresos, electrónicos y audiovisuales.

CREATIVE COLORS S.A./SCHWAN COSMETICS (Cía. de Cosméticos Colombo-Alemana – Bogotá-Colombia)

DIRECTORA COMERCIAL Y MARKETING

Enero de 2003 – Mayo de 2006

Encargada de dirigir, organizar y controlar los almacenes de venta o tiendas. Desarrollar las competencias en el equipo comercial, (dirección, capacitación y entrenamiento de la fuerza de ventas, con 10 vendedores a cargo) orientadas a incrementar los resultados de ventas, mejorar los indicadores de gestión y desempeño de cada uno de los integrantes y mejorar la productividad del equipo. Coadyuvar al cierre exitoso de negocios, vinculación de clientes nuevos, y velar por la calidad en el servicio al cliente. Diseño, planeación, ejecución, control y evaluación de estrategias comerciales y de marketing, en el área de cosmetología, enfocadas a la venta, a posicionar la imagen de la Organización en clientes potenciales y existentes. Creación, ejecución y manejo del Call Center de la Compañía para atender el servicio integral de los clientes. Definición de medios y mecanismos para la publicidad a partir del diseño de planes de medios para el lanzamiento de productos. Diseño e implementación de actividades comerciales y de marketing para el lanzamiento de nuevos productos.

LABORATORIOS PFIZER S.A. (Compañía de Industria Farmacéutica - Bogotá-Colombia)

COORDINADORA DE VENTAS Y MARKETING

Junio de 1998 – Diciembre 2002 (Contrato por servicios y eventos especiales)

Contratación, capacitación y dirección del grupo de azafatas y promotoras línea OTC (25 personas a cargo) para gestionar los canales de hipermercados, supermercados y farmacias con los productos de Feldene y Viagra. Encargada de lograr en los canales espacios de visibilidad de los productos a zonas calientes de los lineales, pactar eventos de merchandising, cabeceras, espacios fuera de lineales. Establecimiento de estrategias de contacto y retroalimentación permanente con los canales para detectar aspectos de mejoramiento, transformación y actualización de procesos para incrementar la rotación y distribución de los productos. Implementación y desarrollo de actividades de marketing directo como patrocinios comerciales en eventos deportivos, stands comerciales en puntos de venta y ferias, muestreo al usuario final. Coordinación del merchandising en los canales de venta, afiches, folletos promocionales, avisos publicitarios, plegables informativos, dummies, entre otros, para lograr mejorar la promoción, comunicación, señalización y publicidad de los productos tanto en los lineales como en toda el área de cada uno de los puntos de venta.

PROCIBERNÉTICA S.A. (Compañía de Telecomunicaciones Software y Hardware – Bogotá-Colombia)

DIRECTORA DE MARKETING

Enero de 1998 - Junio de 2002

Diseño, planeación, ejecución, control y evaluación de actividades de marketing y publicidad con objetivos de posicionamiento, incremento en ventas, mejorar la calidad e integralidad de la empresa, sus productos y servicios. Establecer, coordinar y supervisar las ferias de carácter masivo del sector tecnológico, así como la organización logística de materiales impresos, audiovisuales y electrónicos. Implementación de estrategias de relaciones públicas, relaciones periodísticas para ruedas de prensa, programas de opinión, agencias de publicidad, espacios de participación comercial encaminados al lanzamiento de nuevos productos, generación de demanda de los existentes y posicionamiento de la Compañía. Crear, redactar y presentar textos, diseños de cuñas, avisos publicitarios, piezas audiovisuales e información para campañas publicitarias emprendidas para generar demanda de los nuevos productos y los existentes. Responsable de la adquisición y manejo del material promocional de la Compañía, del portafolio de productos y servicios, de la calidad del servicio al cliente. Análisis de medios.

FORMACIÓN ACADÉMICA

LICENCIADA EN MARKETING Y PUBLICIDAD (HOMOLOGADO POR EL MINISTERIO DE EDUCACIÓN EN ESPAÑA)

Universidad Politécnica Grancolombiano

Agosto 2001 – Bogotá/Colombia

DIPLOMADO EN DOCENCIA PARA LA EDUCACIÓN SUPERIOR

Pontificia Universidad Javeriana

Agosto 2002 - Febrero 2003 – Bogotá/Colombia

MASTER EN COMERCIO, TRANSPORTES Y COMUNICACIONES INTERNACIONALES

Universidad de Cantabria

Octubre 2009 – Octubre 2010 – Santander/España

OTROS ESTUDIOS REALIZADOS

INFORMÁTICA Y SISTEMAS

Compuclub – Esacoop /1995-1998

INGLÉS BÁSICO

Centro Colombo Americano -12 niveles/1991

SEMINARIOS-TALLERES

*Community Manager - Centro de Estudios Surge – 2019 - España

*Coaching Transpersonal Profesional – Escuela Transpersonal de Coaching - 2015 - España

*Ciclo de Talleres - Cámara de Comercio de Cantabria-Santander – 2014/13/11/10/2012 – España

- | | |
|-----------------------------|---------------------------------|
| • Gestión de Redes Sociales | • El Enfoque Dinámico en Ventas |
| • Fiscalidad Básica | • Contabilidad Básica |
| • Gestión Financiera | • Excel Financiero |
| • Curso de Emprendimiento | |

*Primer Congreso Ecuatoriano de Retail – Seminarium - noviembre 2007 - Ecuador

*Venta Consultiva – Coaching – Presentaciones Efectivas - T & P Germán Sánchez – 2005 - Colombia

*Análisis Financiero - Cámara de Comercio de Bogotá – 2005 - Colombia

*Ciclo de Formación Gerencial - Consejería Gerencial Ltda. – 1997 - Colombia

- | | |
|--|--------------------------------|
| • Taller de Liderazgo y Formación de Equipos | • Taller Calidad en el Trabajo |
| • Manejo de Conflictos | • Cómo Vender con Resultados |

OTROS DATOS DE INTERÉS

Carné de Conducir:	Si
Vehículo Propio:	Si
Disponibilidad Geográfica:	Si
Se Facilitarán Referencias a Petición:	Si