



ID-59208 Katherine

Arquitecta especialista en marketing y ventas, con 12 de años de experiencia generando ventas a través del método consultivo y técnico con clientes del sector diseño, construcción e industria a nivel mundial.

Gran capacidad para participar como líder en procesos directivos, administrativos y/o comerciales dentro de un grupo de trabajo con excelentes habilidades de persuasión y alto nivel de cumplimiento presupuestal.

CONTACTO



28012 Madrid



APTITUDES

- Pasión por las ventas.
- Conocimiento pleno del mercado construcción, diseño e industria (productos/servicios).
- Especialista en venta consultiva y técnica.
- Liderazgo, manejo de equipos de venta.
- Habilidades sociales, y alto nivel de persuasión.
- Formulación de estrategias de marketing.
- Manejo de CRM y herramientas digitales de ventas.
- Habilidades de negociación con clientes y proveedores del extranjero.
- Alto nivel de cumplimiento bajo KPIs.
- Altas habilidades organizativas y de planificación.
- Visión innovadora y moderna.
- Apoyo a la internacionalización de empresas
- Planificación de proyectos internacionales

FORMACIÓN

EUDE Escuela Europea de negocios, Madrid, España | En curso

MBA Master en administración de empresas

UNIVERSIDAD JAVERIANA, Bogotá, Colombia | 04/2015

Especialista en gerencia de Marketing y ventas

TECKNE, Bogotá, Colombia | 10/2010

Especialista en venta consultiva DISC

UNIVERSIDAD PILOTO, Bogotá, Colombia | 11/2007

Arquitecto

HISTORIAL LABORAL

CONCRELAB S.A.S - Gerente comercial/Representante Internacional

Industrial de pruebas de calidad para materiales de construcción (acero, metal, hormigón, acabados entre otros.

Bogotá/Madrid, Colombia/España | 03/2019 - Actual

- Negociación con grandes cuentas nacionales e internacionales.
- Apertura y desarrollo de mercado europeo/Colombia.
- Creación de estrategias de precios garantizando el máximo beneficio para la compañía.
- Liderazgo comercial del equipo de vendedores a través de KPIs y CRM.
- Aumentó en ventas de un 25%.
- Definición y mejora de las estrategias de marketing alineadas a los objetivos de la organización, las tendencias del mercado y los costes.

DANPAL ANDINA S.A.S - Gerente comercial

Especificación, fabricación, venta e instalación de policarbonato para fachadas, cubiertas y diseño interior.

Bogotá/Ciudad de Panamá, Colombia/Panamá | 08/2016 - 12/2018

- Apertura de mercado, fidelización de clientes, especificación y cierre de ventas en Colombia, Panamá y Ecuador como filiales LATAM.

- Creación del canal distribuidor e instalador de la marca en Colombia y Panamá.
- Creación de estrategias de precios de apertura y posicionamiento.
- Negociación con proveedores extranjeros y procesos de importación.
- Seguimiento a KPIs de gestión dirigidos al cumplimiento de la estrategia multinacional de la firma.

ORGANIZACION G&J - Director Comercial Regional

Especificación, fabricación, venta e instalación de productos y servicios en acero para industria, construcción y diseño.

Bogotá, Colombia | 02/2013 - 07/2016

- Desarrollo y establecimiento de políticas comerciales, planes de rentabilidad, factibilidad y viabilidad de proyectos.
- Apertura de mercado Líneas de arquitectura.
- Creación de plan de mercadeo, capacitación, procesos de importación, apertura y mantenimiento de cuentas Nuevas.
- Gestión de ventas propias y manejo de fuerza de ventas para cumplimiento de presupuesto a través de KPIs y CRM.
- Negociación con proveedores extranjeros.
- Negociación con grandes cuentas y clientes de peso.

ARCOTECNO COLOMBIA - Comercial y Coordinador Comercial Regional

Especificación, fabricación, venta e instalación de cubiertas y fachadas metálicas y traslucidas.

Bogotá, Colombia | 09/2008 - 12/2012

- Apertura de mercado Línea de cubiertas y fachadas en el sector arquitectura y construcción.
- Prescripción/Especificación de producto con firmas de Arquitectos y diseño.
- Creación de plan de mercadeo, capacitación, procesos de importación, apertura y mantenimiento de cuentas Nuevas.
- Acompañamiento a vendedores en las diferentes regionales del país como soporte técnico y comercial.
- Negociación con proveedores extranjeros.

ÉXITOS PROFESIONALES

- Exitosa apertura de mercados EUROPA y LATAM para diversos productos y servicios a través de la especificación y la fidelización de clientes del sector construcción, diseño e industria.
- Formulación y liderazgo de grandes equipos de ventas a través de la medición de gestión por KPIs y CRM.
- Formación y capacitación de equipos de vendedores en venta consulta y técnica logrando importantes crecimientos en ventas en productos y servicios para el sector construcción, diseño e industria.