

ANDREA ZAPATA ÁLVAREZ

PERFIL

Ejecutiva comercial y de mercadeo bilingüe. Especialista en análisis estratégico. Alta experiencia en estudios de mercados para abrir nuevas oportunidades de negocios y generar incrementos en ventas. Manejo de bases de datos. Orientada a la búsqueda de satisfacción al cliente. Facilidad para aprender y transmitir el conocimiento y destreza para la negociación y solución de conflictos. Profesional con capacidad para trabajar bajo presión y habilidades para liderar equipos. Versátil, responsable, carismática y alegre con don de gentes. Residente con permiso de trabajo en España.

EXPERIENCIA

Delegada Comercial Ananda ETT – Dic 2024 - Actualmente

Responsabilidades: · Apertura de nuevos clientes · Planear las estrategias para captar y fidelizar empresas · Visitar a los clientes para darles un servicio mas cercano y atender rápidamente los requerimientos · Negociación y cierre de propuestas comerciales · Presupuestos de los diferentes servicios ofrecidos en la empresa · Perfilamiento, selección y entrevistas en inglés de candidatos para procesos de selección de empresas multinacionales · Formación de nuevos miembros en Ananda ·

Logros:

· Aperturé nuevos sectores con los que no se había trabajado en el pasado como el sector asegurador y tasador de siniestros, así como fundaciones sin ánimo de lucro · Desarrollé nuevas relaciones con empresas multinacionales para conseguir talento bilingüe gracias a mi versatilidad y manejo del inglés, lo que me ha permitido encontrar los perfiles idóneos para los cargos ·

Directora Comercial MAZ Proyectos Inmb. SAS – Mar 2023 a Feb 2024

Responsabilidades: · Controlar los canales de comercialización y salas de ventas · Planear las estrategias de comercialización · Análisis de bases de datos de clientes · Fijar listas de precios, porcentajes de descuentos, plazos de entregas, presupuestos para promoción de proyectos, campañas de ventas, lanzamientos, programa de incentivos · Proceso de escrituración de inmueble, firma de promesas, otrosíes, modificaciones de planes de pagos y cartera · Estructuración de planes de comisiones proyectos nuevos · Planeación y ejecución de presupuestos de publicidad para marca y proyectos · Velar por el cumplimiento del buen servicio al cliente · Servicio al cliente · Encargada de 8 proyectos a nivel nacional y un equipo de 28 personas a cargo · Lanzamientos de proyectos junto con el plan de medios, activaciones, campañas de expectativas, estrategias comerciales ·

Logros:

· Rediseñé el proceso interno de trámites y cartera en el equipo para generar un equipo capaz de escriturar más de 650 escrituras en 2023, con un crecimiento del 50% contra el año 2022.
· Implementé nuevas estrategias de comercialización para incrementar ventas a través de activaciones ATL y BTL
· Abrí el canal de ventas internacionales a través de brokers en el exterior
· Implementé sistema de servicio al cliente para mejorar el Customer Journey

Directora Comercial Bufalabella SAS (Dibúfala) – Jul 2022 a Mar 2023

Responsabilidades: · Ventas en canales de Retail, HORECA y ventas institucionales · Negociación para apertura de nuevos clientes · Participación en ferias internacionales · Comercialización del portafolio en Chile · Servicio al cliente · Desarrollo de nuevos productos · Publicidad y pauta de la marca · Presupuesto de ventas · Presupuesto de publicidad · Plan de desarrollo y crecimiento anual · Negociación con principales cadenas de RETAIL nacionales y multinacionales ·

Logros:

· Generé ingresos con un crecimiento del 20% a cierre del 2022 mejorando el margen de ganancia
· Mejoré el posicionamiento de marca en el mercado nacional y en Chile
· Cumplí con las expectativas de ventas hasta quedar sin stock de producto
· Desarrollé nuevos productos innovadores en el mercado

Gerente de exportaciones en KAHAI – Mar 2020 a Jun 2022

Responsabilidades: · Apertura de mercados internacionales · Atención de negocios especiales · Participación en ferias internacionales y macrorruedas de negocios · Proyección de ventas internacionales · Servicio al cliente · Desarrollo de nuevos productos · Manejo de temas regulatorios para exportaciones · Logística de ventas internacionales. Registro de marca ·

Logros:

- Generé un crecimiento de ventas de un 81% en 2021 con respecto al 2020
- Implementé de nuevas estrategias de comunicación y entrenamiento de distribuidores
- Logré una retención del 95% de los clientes de la compañía
- Consegui apoyo y financiación gubernamental para lograr la expansión de la operación

Gerente Comercial en URAKI constructora e inmobiliaria – Mar 2019 a Oct 2019

Responsabilidades: · Controlar los canales de comercialización · Planear las estrategias de comercialización y administración para los diferentes canales · Análisis de bases de datos de clientes · Fijar listas de precios, porcentajes de descuentos, plazos de entregas, presupuestos para promoción de proyectos, campañas de ventas, lanzamientos, programa de incentivos · Estructuración de planes de comisiones proyectos nuevos e inmobiliaria · Planear y ejecutar presupuestos de publicidad para marca y canales · Velar por el cumplimiento del buen servicio al cliente ·

Logros:

- Lancé el proyecto Zuri de Vivienda de Interés Social en la zona de Suba, con ventas por más de \$15.500 MM COP, con subsidios de caja de compensación + subsidio recurrente del Gobierno (MiCasaYa)
- Fusioné todas las líneas de negocios comerciales en una sola gerencia
- Implementé Intranet y canal de PQRS de la compañía con Oracle
- Generé ventas de saldos de inmuebles por más de \$1.500 MM

Maestro Comercial y de Mercadeo en Concescol, Alinea – Oct 2016 a Mar 2019

Responsabilidades: · Diseño de la marca de vivienda Alinea · Rediseño de la marca matriz Concescol · Ventas inmobiliarias · Estrategia de comercialización de inmuebles · Manejo de presupuestos de publicidad · Segmentación de clientes · Investigación de mercados y análisis de datos · Pricing y listas de precios · Análisis de mercados para abrir operaciones · Manejo de programa contable SINCO · Manejo de agencias creativas y ordenación de medios, inmobiliarias, y proveedores en general ·

Logros:

- Posicioné las marcas en plataformas digitales
- Implementé marketing online, abriendo mercados a través de redes sociales
- Lancé y comercialicé el proyecto Taller 6, de más de \$20.000 MM en ventas, llevándolo a punto de equilibrio en 6 meses con recaudos de clientes que superaron el 50% del valor total de ventas ·

PEDRO GÓMEZ Y CÍA – Jun 2013 a Jun 2016

Coordinadora de Vivienda – Dic 15 a jun 16

Responsabilidades: · Proyecciones de ventas · Informes de Juntas · Pricing y listas de precios de proyectos · Eventos de lanzamientos de proyectos de vivienda · Responsable de un equipo de 30 personas · Encargada de hasta 14 salas de ventas en el país ·

Logros:

- Cumplí con las metas de ventas de vivienda del país, según la factibilidad inicial dada, buscando siempre la mayor utilidad
- Implementé nuevas estrategias de comercialización de inmuebles
- Desarrollé estrategias en el proceso de liquidación de inmuebles y activos empresariales
- Lideré los equipos de salas de ventas a nivel nacional, más de 10 proyectos y más de 27 personas a cargo
- Lancé proyectos con éxito en ventas desarrollando estrategias específicas como sinergias con empresas locales y alcaldías, ejecutando campañas de expectativa que permitió la recolección de datos para generar bases de datos, entre otros

Coordinadora de Mercadeo y Publicidad – Dic 2014 a Nov 2015

Responsabilidades: · Ejecución y control financiero del presupuesto de publicidad institucional y presupuesto de 14 proyectos de vivienda a nivel nacional · Manejo de la publicidad y de la imagen institucional · Compras proveedores · Manejo de agencias creativas y centrales de medios · Procesos de licitación · Encargada de la publicidad de 14 proyectos de vivienda y sus respectivos presupuestos, que oscilaban hasta \$2.400 millones de pesos COP · Preparación de salida a ventas de los diferentes proyectos de vivienda · Logística de eventos institucionales (lanzamientos, inauguraciones, ruedas de prensa) · Dos personas a cargo ·

Logros:

- Lancé el proyecto Multicentro Neiva, donde se vendió el 70% de la oferta en el fin de semana de lanzamiento, con ventas de más de \$75.000 MM
- Lancé proyecto Entre Robles en Montería con ventas de \$3.300 MM
- Lideré el proceso de digitalización de la marca Pedro Gomez, lanzando nueva página web, abriendo redes sociales, realizando pauta digital y campañas digitales para generar posicionamiento de marca y ventas por nuevos canales
- Abrí nuevos canales de ventas a través de redes sociales
- Negocié con acreedores de la empresa y realicé planes de pago de deuda que permitieron mejorar el flujo de caja de la compañía
- Posicioné la marca de Pedro Gómez en los motores de búsqueda digitales, logrando apariciones en los primeros lugares mediante estrategias como el uso de palabras clave y pago de pauta
- Identifiqué oportunidades de mejora en la ejecución de los presupuestos de publicidad, optimizando la inversión que se realizaba en los diferentes canales de comercialización, así como la negociación con diferentes proveedores y generando ahorros de más de 20% contra el año 2014

Analista de Gestión Comercial – Mar 2014 a Dic 2014

Responsabilidades: · Elaboración de informes comerciales · Análisis de efectividad en medios · Coordinación de salas de ventas del país, compensatorios, uniformes, guiones comerciales · Trámite de facturas dirección comercial de vivienda · Gestión de clientes ·

Logros:

- Diseñé, implementé e hice seguimiento a estrategias de ventas que generaron un crecimiento del 15% de ventas en unidades
- Identifiqué los principales canales generadores de tráfico de los diferentes proyectos para optimizar presupuestos y mejorar las estrategias de comercialización
- Identifiqué oportunidades de mejora en las ejecuciones de los presupuestos de publicidad y mercadeo
- Mejoré los procesos de contratación de personal de sala de ventas mediante la implementación de pruebas simples de conocimiento

Asistente de Mercadeo – Ago 2013 a Mar 2014

Responsabilidades: · Manejo de proveedores · Manejo del material POP salas de ventas · Trámite de facturas del área de mercadeo · Encargada de punto de información Centro Comercial Andino ·

Logros:

- Conocí los diferentes medios de comunicación para publicidad
- Negocié con proveedores
- Organicé ruedas de prensa para 30 a 50 personas
- Coordiné logística de activaciones en ciudades como Bucaramanga, Yopal, Bogotá
- Apoyé la coordinación de eventos y lanzamientos en el país

FORMACIÓN

PROFESIONAL EN FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR - Universidad Sergio Arboleda · Bogotá, Colombia 2016

OTROS:

- **Diplomado Young Executives Training Program YETP** - U. Sergio Arboleda, Bogotá, Colombia 2012
- **Training Especializado en Neuroclienting** – Seminarium Training Solutions. Bogotá, Colombia 2015
- **Gerencia de Marketing Online** – Escuela Empresaria Unipymes. Bogotá, Colombia 2017
- **Inglés avanzado** - Centro Colombo Americano. Pereira – Colombia