



ID-64702 ELIZABETH

INGENIERA COMERCIAL

CONTACTO

📍 Dirección

🌐 Residencia
BADALONA,
BARCELONA ESPAÑA

📞 Teléfono

✉ Email

EDUCACIÓN

→ **Colegio Mercedarias**
Bachiller Físico Matemático

→ **Universidad Brookdale**
Comunnity Collage
Bachelor in Business
Administration

→ **Escuela de Negocios**
del Pacífico
Ingeniería Comercial con mención
en Finanzas, Negocios
Internacionales y Marketing.

EXPERIENCIA LABORAL

Inmocost | Mayo 2021 – Diciembre 2022

Delegada Comercial

- Desarrollar plan estratégico de ventas.
- Desarrollar promociones.
- Manejo de Plan de Incentivos.
- Coordinación del área operativa.
- Manejo de Fuerza de Ventas.
- Coordinar la infraestructura y logística de la plaza.
- Apertura de nuevos negocios utilizando la creatividad de acuerdo a las exigencias del mercado.

- Desarrollo del plan de marketing y manejo de presupuesto de publicidad.
- Organización de Open House para dar a conocer el producto.
- Elaborar los informes de calificación de nuevos proyectos Inmobiliarios.
- Desarrollo de nuevos proyectos y alianzas estratégicas con inversionistas extranjeros.

PRONOBIS | Enero 2020 – Abril 2021

Delegada Comercial

- Desarrollar plan estratégico de ventas.
- Coordinación del área operativa (legal, cartera, riesgo)

- Manejo de servicio al cliente.
- Apertura de nuevos negocios utilizando la creatividad de acuerdo a las exigencias del mercado.

GRUPO FUTURO | 2016 – 2019

VERIS S.A: Jefe Comercial Empresarial Regional Sierra

EQUIVIDA S.A.: Supervisora Comercial Regional Sierra

- Desarrollar plan estratégico de ventas.
- Desarrollar promociones.
- Manejo de Plan de Incentivos.
- Coordinación del área operativa.
- Manejo de Fuerza de Ventas.
- Manejo de convenios corporativos entre empresas del grupo y empresas de seguros aliadas.

- Apertura de nuevos negocios utilizando la creatividad de acuerdo a las exigencias del mercado.
- Desarrollo del plan de marketing y manejo de presupuesto de publicidad.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Cursos y seminarios

- Training Trainers Proceso de Ventas - Antonio Mendoza.
- Dirección Venta Profesional - ADEN.
- Field Coaching - Pedro Rugeles.
- Curso de Comercio Exterior - BALCOLDEX COLOMBIA. (Produbanco)
- Curso Sinergia (Banco Guayaquil)
- Curso de Manejo y Organización de Tiempo - Synergy.
- Curso de Manejo de Proyectos - Synergy.
- Capacitación en Calidad Total.
- Curso de Finanzas y Tesorería.
- Seminario de Negociación.
- Seminario de Relaciones Públicas.
- Seminario de las 5 fuerzas competitivas de Michael Porter.
- Seminario de Evaluación de Proyectos.
- Seminario de Marketing Corporativo Internacional.
- Seminario Creative & Innovation - DISNEY INSTITUTE.

EXPERIENCIA LABORAL

MEDIOS PÚBLICOS | 2013 - 2016

Secretaría Nacional de Comunicación

Asesora Ministerial Nacional

- Asesoría al Secretario Nacional de Comunicación en Relaciones Públicas, Marketing, Logística.
- Manejo de Agenda Ministerial dentro y fuera del país.
- Supervisar la elaboración de las campañas publicitarias.
- Logística de reuniones de Medios Públicos y seguimiento de compromisos.
- Desarrollo de Logística y Supervisión del desarrollo de Eventos (Venida del Papa Francisco, Unasur, etc).
- Supervisar la gestión de relaciones públicas en los lanzamientos, ruedas de prensa, etc.

Editogran S.A. | 2013 – 2016

Gerente Comercial Nacional

Ventas y Producción:

- Diseño de la estructura comercial focalizada en los productos que la planta ofrece.
- Potencialización de equipo comercial (capacitación continua, sinergia de áreas).
- Optimización de inventario.
- Desarrollo de nuevos productos requeridos por el mercado, diversificando los recursos que ya se dispone en las máquinas (uso de planatol en nuevos formatos, etiquetas).
- Implementación de estrategias comerciales para romper paradigmas (desayunos de fortalecimiento comercial con jefes de producto, directores de comunicación, y gerentes de marketing tanto para empresas privadas y públicas).
- Apertura de cartera en mercados regionales (Manta, Cuenca, Loja, Machala, Babahoyo).
- Control de calidad en los productos entregados.

Actividades generales:

- Elaborar y supervisar el presupuesto de ventas del año.
- Supervisar el incremento de suscripciones.
- Supervisar la elaboración de las campañas publicitarias.
- Supervisar el desarrollo de nuevos canales de distribución.
- Supervisar la elaboración de stands para las diferentes ferias en las que participan.
- Supervisar la gestión de relaciones públicas en los lanzamientos, ruedas de prensas, eventos, etc.
- Supervisar la gestión administrativa del área.

EXPERIENCIA LABORAL

Mutualista Pichincha | 2011 – 2013

Gerencia Comercial Región Costa

- Desarrollar plan estratégico de ventas.
- Desarrollar promociones.
- Manejo de Plan de Incentivos.
- Coordinación del área operativa.
- Manejo de Fuerza de Ventas.
- Coordinar la infraestructura y logística de la plaza.
- Apertura de nuevos negocios utilizando la creatividad de acuerdo a las exigencias del mercado.
- Desarrollo del plan de marketing y manejo de presupuesto de publicidad.
- Organización de Open House para dar a conocer el producto.
- Organización y Participación en Feria Hábitat, Biess en Guayaquil y en Manta. (preparación de stand, material promocional, folletería, etc).
- Elaborar los informes de calificación de nuevos proyectos Inmobiliarios.
- Desarrollo de nuevos proyectos y alianzas estratégicas con inversionistas extranjeros.

Banco de la Producción - Produbanco S.A. | 2008 – 2011

Subgerente Corporativo

- Desarrollar plan estratégico de ventas.
- Desarrollar promociones.
- Manejo de Plan de Incentivos.
- Incrementar la cartera de clientes en número y en volumen atomizados.
- Coordinación del área operativa (legal, cartera, riesgo, etc).
- Manejo de Fuerza de Ventas.
- Coordinar la infraestructura y logística.
- Apertura de nuevos negocios utilizando la creatividad de acuerdo a las exigencias del mercado.
- Manejo de servicio al cliente.

Banco Guayaquil | 2006 – 2008

Oficial de Gestión Comercial y Crédito

- Desarrollar plan estratégico de ventas.
- Desarrollar promociones.
- Manejo de Plan de Incentivos.
- Coordinación con medios para el apoyo publicitario a Promotores Inmobiliarios.
- Organización y Participación en Feria Hábitat 2006 - 2007 (preparación de stand, material promocional, folletería)
- Colocación de Créditos Hipotecarios proyecto Casa Fácil.
- Manejar relación Banco - Promotoras.
- Manejo de Fuerza de Ventas.
- Apertura de negocios con nuevas promotora.

Negocio Propio (Vittoria - Kiara) | 2002 - 2006

Gerente Propietaria

- Administración de 3 islas en Centros Comerciales (San Marino y Mall del Sol).
- Manejar al personal de servicio al cliente.
- Proveer Visión, Misión y Objetivos.
- Desarrollar plan estratégico de ventas.
- Manejar fuerza de ventas.
- Organización de Participación en Feria de Decoración 2004 - 2005 - 2006 (preparación de stand, material promocional, personal y folletería).
- Coordinación con medios para publicidad y promoción con alianzas estratégicas (Sukasa, Casino del Sol y Rommannel).
- Manejo de inventarios y Provisionamiento.

REFERENCIAS