



MARÍA ALEJANDRA PEDROZA ACUÑA

Madrid, Es | Móvil: +34 641988825 | Correo: marialepedroza.ac@gmail.com

Perfil profesional

Experiencia profesional

Profesional en Administración de Empresas con más de 25 años de experiencia en ventas B2B y B2C, gestión comercial, y desarrollo de negocio, en los sectores de belleza, cosmético y cuidado personal, tecnología y servicios financieros. Actualmente cursando un MBA y un Máster en Dirección y Gestión de Empresas en ENEB. Especialista en negociación, análisis de KPI, captación y fidelización de clientes, optimización de procesos comerciales y gestión de carteras. Cuento con un liderazgo motivacional, con pensamiento estratégico y enfoque metódico. En búsqueda activa de una oportunidad donde aportar experiencia, visión comercial y capacidad de crecimiento.

Gerente de Zona – Belcorp Chile

Sector: Belleza, cosmética y cuidado personal – Venta Directa

Santiago de Chile | diciembre 2021 – junio 2025 | Híbrido

- Gestión y formación de equipos de ventas B2C y venta directa.
 - Implementación de estrategias comerciales y análisis de KPI.
 - Acompañamiento para el logro de objetivos y optimización de procesos.
- Logro: incremento del 150 % de la cartera de consultoras/clientes.

Ejecutiva de Ventas – Retail Financiero Scotiabank Cencosud

Sector: Servicios financieros – Banca retail, seguros y crédito de consumo.

Antofagasta, Chile | agosto 2018 – noviembre 2021 | Presencial

- Venta consultiva de productos financieros y asesoría personalizada.
 - Estrategias de fidelización, venta cruzada y retención de clientes.
 - Cumplimiento permanente de metas comerciales.
- Logro: ampliación de cartera activa, fidelización de clientes y mejora del servicio postventa.

Gerente Comercial – DETEKTOR Venezuela C.A.

Sector: Tecnología – GPS, radiofrecuencia y soluciones de seguridad vehicular (B2B/B2C)

Puerto La Cruz, Venezuela | diciembre 2004 – Julio 2018 | Presencial

- Dirección comercial de portafolio tecnológico para pymes, grandes cuentas y clientes particulares.
 - Diseño e implementación de estrategias multicanal y coordinación de alianzas comerciales.
 - Supervisión de equipos comerciales y gestión directa en terreno.
- Logro: sucursal líder en rentabilidad nacional (25 % de ingresos netos corporativos).

Formación académica

- **MBA – Máster en Administración y Dirección de Empresas** (*en curso*)
ENEB – Escuela Europea de Negocios de Barcelona.
- **Máster en Gestión y Dirección de Empresas** (*en curso*)
ENEB – Escuela Europea de Negocios de Barcelona.
- **Técnico Superior en Administración, mención Contabilidad y Finanzas.**
Instituto Universitario de Tecnología Isaac Newton – Venezuela.

Habilidades y Competencias

- Gestión comercial
- Desarrollo de negocio
- Ventas B2B / B2C
- Captación y fidelización de clientes
- Estrategias de ventas
- Negociación y cierre
- Dirección y liderazgo de equipos
- Seguimiento de KPI
- Venta consultiva
- Mejora de procesos
- Orientación a resultados
- Planificación comercial
- Gestión de cartera
- Conocimientos de SAP.
- Manejo de Microsoft Office.

Formación complementaria

- Liderazgo con inteligencia emocional
- Salesforce para gerentes de ventas
- Coaching aplicado a ventas
- Técnicas modernas de ventas
- Resolución de conflictos
- Gestión de equipos remotos
- Fundamentos de planificación estratégica
- Principios de ventas globales

Información adicional

- Permiso de trabajo en España.
- Carné de conducir B.
- Disponibilidad inmediata para trabajar.