

PROFILE

MBA con 10 años de experiencia internacional en el área comercial de empresas de bienes de consumo, entretenimiento, farmacéutica, sector público y educación. Alta capacidad de resolver proyectos y conflictos bajo presión en un ambiente colaborativo, basado en resultados.

FORMACIÓN ACADÉMICA

2017-a la fecha	Especialidad en Competencias Didácticas / Universidad Panamericana, México
2016-2017	Especialidad en Antropología y Ética / Universidad Panamericana, México
2011-2013	MBA: Master en Dirección de Empresas / IPADE, México
2012	Master in Business Administration / Rotterdam School of Management, Netherlands
2007	Especialidad en Hospitality Management / University of Central Florida, USA
2002-2006	Licenciatura en Mercadotecnia / Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, México
2005	Licenciatura en Mercadotecnia / University of North Carolina at Greensboro, USA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2015-a la fecha UNIVERSIDAD PANAMERICANA – CAMPUS GUADALAJARA – Jefe de Academia de Mercadotecnia y profesora

- Jefe de la academia de mercadotecnia. Responsable del manejo y desarrollo del equipo de profesores, de la homologación del contenido de los programas académicos, vínculo con el ambiente académico y empresarial para consolidación del prestigio y liderazgo de la escuela.
- Profesora de la academia de Mercadotecnia, cátedra de: Dirección de ventas, Mercadotecnia sustentable, Dirección de mercadotecnia y Plan de mercadotecnia.
- Profesora de la academia de Administración, cátedra de: Administración empresarial, Teoría de la estrategia, Instrumentación de estrategia y métricos, Gobierno corporativo y Consultoría.
- Encargos profesionales: relación académica con Universidad de Nürtingen y Virginia Commonwealth University; preparación de alumnos para concursos internacionales en Harvard University, Wake Forest University, Pittsburgh University, The University of Vermont, Hong Kong y Colombia, ganando 2º lugar en Concurso Lationamericano de Administración en Colombia y 3º en el Marketing Analytics Summit de Wake Forest, USA; coordinación de comité de estudiantes; miembro del equipo de profesores consultores.

2014-a la fecha +IQ CONSULTORES – Consultor

- Socia y fundadora de un despacho de consultoría enfocada en dar asesoría a negocios en las áreas de administración, operación, comercialización y dirección general.
- Entre los proyectos con diversos clientes ayudé a la implementación de reestructura de operaciones y costos, análisis de precios y competencia, investigación de mercados, comprobación de concepto y guía en apertura de nuevos negocios, y diseño e implementación de estrategia digital.

2013 y 2012 JANSSEN PHARMACEUTICAL COMPANIES OF JOHNSON & JOHNSON – MBA Project – Product Manager

- Realicé una valoración del mercado para el lanzamiento de un nuevo medicamento para México. Con los resultados obtenidos desarrollé un plan de Lanzamiento y recomendaciones finales con lineamientos específicos para el seguimiento en cuanto a actividades de pre-marketing y preparación en las siguientes fases del lanzamiento para las áreas de: Investigación de mercados, Comunicación, Capacitación, Actividades pre-marketing y preparación para el lanzamiento.
- Coordiné el inicio de las actividades de la nueva Investigación de mercados para la validación de los lineamientos globales en referencia al mercado mexicano y sus características.
- Establecí una alineación de responsabilidades y necesidades de todas las áreas involucradas en el proceso de lanzamiento.

2007-2010 PROCTER AND GAMBLE – Customer Business Development

- Vendí e implementé el primer proyecto global enfocado en la estrategia de segmentación masculina. Con el proyecto se entregó un crecimiento en ventas de 11% para el departamento, +29% para categorías masculinas y +2% de participación para categorías de Grooming de P&G.
- Ejecuté e implementé un proyecto de mejora de rentabilidad y venta en el área de Checkouts, tomando como base un análisis de mercado del potencial del área, para incrementar ventas vía margen y mayor ticket de compra, mejorando la exhibición abierta y “self selection” en un 88% y crecimiento de +25% en ventas.
- Desarrollé e implementé los principios de Category Management basados en el consumidor, logrando una mejoría en la participación de anaquel y ventas de hasta un 10% en categorías como: Afeitado, Baterías, Detergentes y Cuidado del Cabello, para clientes como Soriana, Casa Ley, Calimax, S Mart y Benavides.

- Negocié planes conjuntos de negocio como cuenta clave para las cuentas del estado de Sinaloa en el canal de mayoreo, logrando un crecimiento en ventas de: 5% en volumen/4% en valor, rompiendo sistema de ventas en los primeros 6 meses.

2007 y 2005 WALT DISNEY WORLD COMPANY – Customer Service / Merchandising Coordinator, USA

- Manejé y coordiné la operación en el punto de venta de una zona de tiendas, especialmente “Art of Disney”, siendo responsable del manejo de dinero y del servicio al cliente, con alta interacción y transacción de ventas, tanto en volumen como valor.
- Responsable de coordinar la seguridad, servicio, entretenimiento y satisfacción de los huéspedes en el Disney’s Grand Floridian Resort & Spa, con un alto nivel de contacto e interacción con los huéspedes. Desarrollando una alta capacidad de resolver problemas y conflictos bajo presión.

2006 SECRETARÍA DE TURISMO DE SINALOA – Consultant of Projection to the Department - Internship, México

- Desarrollé la estrategia y el plan de Negocios y Mercadotecnia para el departamento de Turismo del estado de Sinaloa, llevando a cabo un proyecto de investigación de mercados, con el cual propuse un plan de implementación con tácticas y soluciones específicas para promover y mejorar el flujo de turismo en el estado.

2005 TERRY LABONTE CHEVROLET – Marketing Internship, USA

- Elaboré la estrategia y el plan de Mercadotecnia para el lanzamiento del Chevy Cobalt en EUA, ganando el primer lugar en un concurso a nivel nacional. Con los resultados de la investigación de mercados propuse actividades para un mayor nivel de conocimiento de la marca en el segmento hispano, creando un piloto para la campaña de publicidad bilingüe.

INFORMACIÓN ADICIONAL

* Presidente del Club de Consumo – IPADE

* Inglés: Fluido – 647/677 TOEFL, 985/990 TOEIC

* Otros cursos

- 2017: Case Method Teaching Seminar / Harvard Business School
- 2016-2017, 2017-2018: Programa de Continuidad / IPADE
- 2011: Introduction to Business Management and Direction / IDEM – IPADE
- 2008. Category Management and Pro Space/ Category Ideas