



# KARLA PANIAGUA

## MARKETING & VENTAS

Cuento con 9 años de experiencia en Marketing, gestionando de equipos (8 personas a mi cargo), manejo de productos en la industria de construcción y servicios en la industria de consumo masivo. enfocada en resultados, trabajo en equipo, responsable y proactiva para alcanzar los objetivos trazados.

Amplia experiencia en marketing, pensamiento y visión estratégica, planificación, elaboración y manejo de presupuesto, planificación, coordinación y gestionar promociones, participación en activaciones de marca.

### 🎓 Educación

2014	<b>Master en Dir. de MK y Comercial</b>
2015	Eada Business School Barcelona España
2014	<b>Posgrado en MK online</b>
2015	Eada Business School Barcelona España
2003	<b>Lic. Admon de Empresas con especialidad en MK y NI</b>
2007	Universidad del ISTMO Guatemala, Guatemala

### 🏆 Otros Cursos

2015	<b>International Marketing Program</b>
	Leipzig Graduate School of Management, Leipzig, Alemania
2014	<b>Seminario Emotional Branding</b>
	Panamerican Consulting Group, Guatemala
2010	<b>Gerencia de Ventas</b>
	Panamerican Consulting Group, Guatemala
2009	<b>Diplomado Empresarial de Gerencia Financiera</b>
2008	Escuela Empresarial de Administración y Management Loyola, Guatemala
2009	<b>Sistema Operativo SAP Real Estate</b>
	Equipo SAP Spectrum, Guatemala
2006	<b>Congreso de Marketing, Marketing un Nuevo Enfoque</b>
	Universidad del Istmo, Guatemala
2005	<b>Toefl Course</b>
	ELC, Santa Bárbara, California
2002	<b>ESL</b>
	Harper Collage, Illinois, Chicago

### 📞 Contacto



+502 3004 - 0560

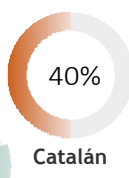
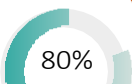


karlapaniagua@gmail.com



0 calle 19-70 zona 15, VH II,  
Edificio Botticelli II

### 💬 Idiomas



### ✍️ Habilidades





# KARLA PANIAGUA

## MARKETING & VENTAS

### Experiencia

- 2018 ● **Comercial** / Business Suppliers
- 2016 ● Responsable de la creación de la tienda de empleados, cuyo objetivo es vender la canasta básica a los colaboradores de las empresas. Por ende manejo todas las áreas como proveedores, compras, logística, colocación de precios, selección de productos, ventas y marketing. Los logros más significativos son:
- Creación, manejo y funcionamiento de la tienda
  - Lograr que en 4 meses el 15% de los colaboradores compraran los productos
- 2015 ● **Mercadeo** / Distribuciones Globales
- 2012 ● Responsable de la creación y gestión del depto. de mercadeo y servicio al cliente, elaborar y ejecutar el presupuesto establecido, elaborar y dirigir el plan de mercadeo, analizar y evaluar los entornos, diseñar y aplicar estrategias, dirigir y coordinar el pitching, selección y relación con la agencia de publicidad, participar en el desarrollo, creación e implementación de la nueva imagen, colaborar con la elaboración, implementación y manejo de la web page y redes sociales, desarrollo y coordinación de la participación en ferias
- La creación del departamento de mercadeo y servicio al cliente y el cambio de imagen corporativa
  - Creación e implementación de la promoción semestral de "liquidación"
- 2012 ● **Ventas** / Distribuciones Globales
- 2011 ● Como una ejecutiva de ventas era responsable de atender y atraer clientes, darle seguimiento a las cotizaciones realizadas y el cierre de ventas. Luego como gte. de ventas coordinaba y supervisaba al equipo a mi cargo, velar por alcanzar el cumplimiento de los metas de ventas, elaboraba informes periódicos para Gerencia General y elaboraba el presupuesto anual de ventas, los logros obtenidos son:
- Alcanzar las metas de ventas establecidas y aumentar las ventas anuales en un 5%
  - Integración del equipo de ventas
- 2011 ● **Capacitaciones** / Distribuciones Globales
- 2010 ● Responsable de la creación e implementación del programa de formación para los nuevos colaboradores de la empresa, con el fin de dar conocer la empresa, cultura organizacional, portafolio de productos y los procesos administrativos, etc. y evaluar los mismos. Los logros obtenidos fueron:
- Crear e implementar el programa de inducción y el manual de capacitación
  - Hechura de fichas técnicas de cada uno de los productos
- 2010 ● **Asistente de la Coordinación de mercadeo** / Spectrum
- 2008 ● Supervisar al personal de las amenidades, realizar los informes de las ventas de las amenidades y del tráfico de invitados, organizar y coordinar las reuniones con los inquilinos, participar en la creación, planificación y ejecución de las promociones estacionales e innovaciones, arrendamiento de espacios publicitarios, manejo del presupuesto establecido para el área de mercadeo. Los logros obtenidos fueron:
- Ejecución de la campaña navideña del 2009, sin contar con el equipo de gerencial
  - Ser la primera asistente de mercadeo para los C.C. de la corporación

### ♥ Aficiones



Dios



Viajar



Cocinar



Bailar



Networking

### Referencias