



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

🏆 Otros Cursos

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

✉️ Contacto



+502 3004 - 0560

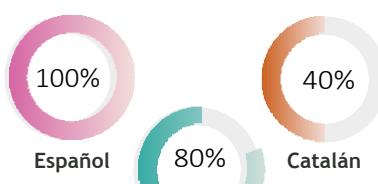


karlapaniagua@gmail.com



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

🗣 Idiomas



✍️ Habilidades





KARLA PANIAGUA

MARKETING & VENTAS

💼 Experiencia

- 2018 • **Comercial** / Business Suppliers
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
- 2016 • **Mercadeo** / Distribuciones Globales
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
• Creacion e implementación de la promoción semestral de "liquidación"
- 2015 • **Ventas** / Distribuciones Globales
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
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
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