

# Zully Carolina Estrada Pineda

Dirección: Condado San Nicolás, Zona 4 Mixco Fecha

de nacimiento: 18/03/1983

DPI No. 2448 52979 0101

Teléfono móvil: 5206 – 9191

[zullyestrada@yahoo.com](mailto:zullyestrada@yahoo.com)



## Preparación Académica

### **Maestría en Mercadeo Global**

Universidad Rafael Landívar, Guatemala.

**2013 – 2015**

### **Specialization in Project Management**

University of San Francisco - ADEN Business School

**2008**

### **Licenciatura en Administración de Empresas (Cum Laude)**

Universidad Rafael Landívar, Facultad de Ciencias Económicas, Guatemala

**2002 – 2006**

## Otros cursos y conocimientos:

- Microsoft Office completo, Excel Avanzado.
- Herramientas para análisis de información: Power BI, Tableau – conocimiento básico
- Bases de datos: Retail Link (Walmart), UNIBi (Unisuper), IMS y CloseUp Analyzer (industria farmacéutica)
- SAP B.One – módulo ventas
- Dominio fluido del idioma inglés en un 85%

## Experiencia Profesional

**KAM Walmart y Coordinadora Comercial otros Supermercados | Mayo 2019 – Actualidad**  
**Plasticentro, S.A.**

### Atribuciones

- Analizar los reportes y estadísticas de tendencias de ventas internas (sistema SAE) y externas (Sell-Out / Retail Link y UNIBi) de las categorías/productos para readecuar tácticas comerciales.
- Diseñar y administrar acciones comerciales sell-in y sell-out en cuentas de autoservicios (Walmart, Unisuper y otros)

- Elaborar y administrar el Plan de Inversión del canal moderno.
- Negociar tácticas comerciales con cuentas de supermercados.
- Supervisar la ejecución de acciones promocionales en puntos de venta (con merchandising tercierizado)
- Liderar el proceso de desarrollo e inclusión de nuevos productos para supermercados.

#### Logros

- ✓ Frenar el decrecimiento en ventas a Walmart (derivado del ingreso de marca privada) del -37% en el primer cuatrimestre 2019 hasta -18% en el segundo cuatrimestre del mismo año.
- ✓ Incrementar el portafolio de productos en la cadena Walmart, catalogando y haciendo lanzamiento de línea biodegradable con ventas en los cuatro formatos WM.
- ✓ Invertir eficientemente el presupuesto para merchandising, segmentando puntos de venta con cobertura.

#### Professional Data Process Retail (Proyecto temporal)

| Enero 2019 – Marzo 2019

**Sanofi Aventis Guatemala**

#### Atribuciones

- Consolidar y analizar información interna y externa (distribuidores y cadenas de farmacia)
- Generar informes e insights para medir KPIs comerciales en las BU de productos consumo y prescripción.
- Participación en construcción de “Building Blocks”
- Alimentar con información las herramientas de análisis PowerBI y Tableu.

#### Trade Marketing Coordinator Guatemala

| Febrero 2017 – Octubre 2018

**Essity Consumidor Guatemala (marca líder Saba)**

#### Atribuciones

- Desarrollar e implementar planes tácticos de productos; enfocados al consumidor y comprador en los canales de distribución: Mayoreo, Detalle, Autoservicios y Farmacias.
- Coordinar actividades promocionales, eventos, negociaciones con clientes clave y revisión de negocio con distribuidores (participación en JBP Walmart, PriceSmart y Unisuper)
- Creación y manejo de material promocional.
- Gestionar el presupuesto del departamento.
- Capacitación y coaching situacional a fuerza de ventas, mercaderistas, impulsadoras.
- Analizar información interna (ventas) y del mercado para presentación de informes con insights y acciones que contribuyan al desarrollo de las categorías.

#### Logros

- ✓ Lanzamiento exitoso de Jabón Íntimo Saba, extensión de línea en aroma. Obteniendo mejor penetración vrs resto de países de Centro América.
- ✓ Segmentación de portafolio para canal tradicional (detalle) definiendo 5 “esenciales” que permitieron enfocar a la fuerza de ventas y recuperar mercado en segmento “toallas femeninas regulares”

**Gerente Soporte de Negocios  
Laboratorios Vizcaino (Guatemala y CA Norte)**

| Septiembre 2015 – Febrero 2017

**Atribuciones**

- Estructurar y gestionar el proceso para captura, procesamiento, análisis y comunicación de información comercial y mercado (clientes, productos, competencia y tendencias de la industria)
- Generar insights para segmentar portafolio de productos. Acompañados de propuestas con acciones comerciales.
- Administrar territorios de fuerza de ventas.
- Definir y evaluar KPIs para rentabilidad de acciones comerciales en todas las líneas de negocio.
- Participar en el proceso de migración y validación de datos hacia SAP B.One

**Logros**

- ✓ Diseño y ejecución de planes comerciales en países de CA (inicio operación en El Salvador y Nicaragua)
- ✓ Implementación de línea segmentada con visita médica: Línea pediátrica y línea dolor

**Marketing Intelligence Coordinator  
Novartis Farmacéutica (Centro América y Caribe)**

| Marzo 2011 – Agosto 2015

**Atribuciones**

- Administrar sistemas con información externa de industria farmacéutica (IMS, Rx CloseUp) con el fin de monitorear efectividad de la fuerza de ventas e implementación de planes.
- Investigar tendencias de la industria en puntos críticos (médicos, pacientes, competidores y productos)
- Segmentar mercados y audiencia de médicos para lanzamiento de productos.
- Diseñar y coordinar la ejecución en estudios de mercado (cualitativos y cuantitativos)
- Desarrollar junto al área de IT, aplicaciones “self service” para análisis de datos, validación de resultados, lanzamiento y capacitación de usuarios presencial y “on line” en Guatemala y resto de Centro América
- Liderar el proceso para creación de material promocional (digital e impreso) en todas las unidades de negocio
- Participación en equipos multi-disciplinarios para planificación anual de mercadeo con las 6 unidades de negocio.

**Logros**

- ✓ Reconocimiento por contribución a “Productividad” al lanzar herramienta para análisis de información en la región CA, Rep. Dominicana e islas de habla inglesa.
- ✓ Reconocimiento a la eficiencia y control de riesgos al estructurar proceso de material promocional en 12 países

**Referencias a Solicitud del interesado**