



Frida Prado

Estratega Comercial
Líder de Equipos

fridanolen@gmail.com
Cel.: +502 5460-0580

Objetivo Profesional:

Incorporarme a una empresa donde pueda contribuir con mi experiencia a desarrollar negocios, crear relaciones duraderas con los clientes, crear nuevos productos, manejar proyectos para contribuir al logro de los objetivos de la empresa y poder adquirir mayor experiencia y superación personal.

Competencias:

- Windows/Office
- IOS
- Comunicación
- Resolución de Conflictos
- Implementación Financiera /Presupuestaria

Habilidades:

- Liderazgo
- Capacidad de Análisis
- Responsable
- Eficiente
- Trabajo bajo presión
- Innovadora
- Ambiciosa
- Flexible

Perfil

Más de 8 años de experiencia en servicios de valor agregado para Telefonía móvil, orientada a objetivos. He logrado desarrollar excelentes relaciones comerciales, generando y ejecutando proyectos de alto rendimiento en el área tecnológica, que han representado altos *revenues* para la empresa.

Formación Académica

MBA Énfasis en Marketing - Universidad de Valparaíso de Chile 2016
Licenciatura en Mercadeo – Universidad Rafael Landívar 2004

Experiencia Profesional

Televida / 2017 – actualidad Gerente Comercial CENAM NORTE

- Gestión del equipo comercial en Guatemala, El Salvador y Honduras.
- Creación del forecast anual de ventas y cumplimiento del mismo.
- Creación de Business Case por proyectos y productos nuevos.
- Implementación de KPI's para cumplimiento de políticas de inversión y control de riesgo.
- Creación y desarrollo de propuestas comerciales de alto nivel.
- Creación de conceptos promocionales y nuevos servicios.
- Implementación de tecnologías a los servicios actuales, como LMS, *chat bots*, y *content marketing*.

Logros:

- Reactivación de cuentas a través de innovaciones en los servicios de suscripción.
- Logro del 101% de rentabilidad en las Promociones de Movistar Guatemala y El Salvador.
- Reducción de costos en las inversiones de proyectos específicos hasta un 20%.
- Cerrar negociación regional con Claro para promoción del servicio Guía Salud incluido en los SIMs para CENAM y Panamá.
- Posicionar a Televida en el TOP tanto en cumplimiento, ejecución y resultados de todos los proyectos ganados ante los operadores de la región.

Televida / 2012 – 2017 Gerente de Cuentas Senior CENAM NORTE

- Creación de propuestas comerciales desde la conceptualización hasta la ejecución de las mismas.
- Cumplimiento del forecast de cuentas asignadas.
- Crear y mantener relaciones comerciales de largo plazo con los Gerentes de SVA de los operadores de la región

Logros:

- Cerrar negociación del servicio Guía Salud a nivel regional logrando generar \$1,000,000 de utilidad en el primer año de ejecución.
- Ganar el 95% de las licitaciones de promociones en los distintos operadores de la region Cenam Norte.
- Cerrar negociaciones con Claro para promoción tipo recarga y gana, donde por primera vez el operador compartió información sensible en tiempo real.

Referencias Laborales

1. Emanuel Soriano
+503 7868 0175
2. Javier Hernández
+502 6685 4100
3. Paola Ortega
+502 5826 1266

Referencias Personales

1. Carol Mejía
+502 3050 4111
2. Antonio Perdomo
+502 3227 0260
3. Andrea Gálvez de Leal
+502 5784 6131

Mobile El Salvador / 2010 - 2012 Gerente de Cuentas Clave

- Desarrollo de contenido.
- Creación de conceptos promocionales.
- Monitoreo y reportes de competencia.
- Desarrollo y ejecución de promociones.
- Creación y mantenimiento de excelentes relaciones con los VAS de los operadores en Guatemala.
- Presentación de propuestas para licitaciones de promociones con los operadores.

Logros:

- Recuperación de cuenta Movistar en Guatemala, logrando facturar \$20,000 al mes.
- Ganar el 70% de la licitaciones de promoción presentadas.

Corporación Bullocks / 2005 - 2007 Gerente de Ventas

- Ejecución de planes de mercadeo.
- Creación de plan de incentivos para equipo de ventas.
- Análisis estadísticos.
- Supervisión de 85 tiendas.
- Contratación de personal.
- Manejo de inventarios.
- Capacitación al equipo de ventas.
- Manejo de proyectos especiales de gerencia.

Logros:

- Resolución efectiva de problemas del equipo de ventas.

Formación Complementaria

- Workshop Estrategia Digital, Octubre 2018.
- Workshop Internacional de Neuromarketing, Agosto 2018.
- Seminario Internacional CRM y Fidelización de Clientes, Junio 2017.
- Workshop Content Marketing, Octubre 2017.
- Congreso Internacional Mobile Marketing, Octubre 2016.