

## Hoja de Vida

### Datos Personales



Nombre: Karen Susana Mazariegos Hércules  
Correo: k.mazariegosh@gmail.com  
Dirección 12 calle 3a avenida, Edificio Vivaldi, Apto. 206  
Celular: 5441-5184

### Estudios Superiores

2018	PAI- Programa Apoyo a la Innovación- Innovemos Guatemala, Diplomado en Innovación Institucional
2016	Universidad Rafael Landívar, Diploma obtenido, Diplomado de Formación de Asesores para MIPYMES.
2014	PCS Internacional- Centro de Estudios Superiores, Diploma Obtenido, Diplomado en Social Media Management
2011	Universidad San Pablo, Diploma obtenido, Diplomado en Crianza y Manejo de Perros
2011	Universidad Rafael Landívar, Graduada, Título obtenido como Licenciada en Mercadeo
2005	Universidad del Istmo, Diploma obtenido, Diplomado en Marketing Estratégico
1994	Colegio Poole-Trennert, Diploma obtenido, Secretariado Bilingüe Ejecutiva.

### Idiomas

Inglés:	Hablado y escrito	90% -Avanzado	Francés:	Hablado y escrito	50-75% Intermedio
---------	-------------------	---------------	----------	-------------------	-------------------

### Computación

Ambiente Windows: Word, Excel, P. Point, Internet Explorer	Avanzado
Photoshop, Freehand	Intermedio
AS400	Avanzado
SAP	Intermedio
Project	Intermedio

### Personalidad:

Proactiva y dinámica, Personalidad con energía positiva  
Persona orientada a solución de problemas, Don de negociación y liderazgo 360 Grados.  
Alta capacidad para planificar, organizar y dirigir proyectos profesionales y personales.  
Alta orientación al trabajo por objetivos, tanto en equipo como individual.  
Comprometida con el servicio al cliente, calidad en la entrega de resultados, precisa y a tiempo.  
Persona orientada a ayudar al prójimo, con participaciones activas en movimientos de voluntariado.

### Aptitudes, Capacidades y Conocimientos:

Planeamiento de Mercadeo Estratégico	Gestión y Manejo de Portafolio	Campañas de Comunicación Interna y Externa
Gestión y Manejo de canales de Distribución	Gestión y Manejo de Inventarios	Pricing & Costing
Gestión de Mercadeo	Gestión y Manejo de Personal	Gestión y Manejo de Proyectos ATL, BTL
Inteligencia de Mercados	Planeamiento de Mercadeo Operativo	Desarrollo de Publicidad y Promoción
Estrategia de Negocios	Desarrollo de Productos Actuales	Merchandising & Trade Marketing
Lanzamiento de Productos	Investigación de Mercado	Branding & Positioning
Pronóstico de Ventas	Análisis de Competencia	Promoción & Publicidad

### Experiencia y Trayectoria Laboral:

#### Industria La Popular - 07 mayo 2019 - a la fecha

Ser la persona responsable del desarrollo rentable del negocio a través de:

1. Responsable de la Planificación, Implementación y Seguimiento del Plan de Mercadeo Regional- A&M's optimization por marca y país.
2. Responsable de la Dirección del marketing operativo- implementación y ejecución de los planes a nivel local (8 países) .
3. Responsable del Manejo y Gestión de los canales de Distribución: Implementación de Política de Distribuidores Regional y local, Programa de Crecimiento Sostenido Anual, Programa de Promociones Trimestrales, Desarrollo de Programas de Lealtad, Capacitación de la Fuerza de Ventas de los distribuidores Master, Coordinación de Entrenamientos a vendedores, impulsadoras y equipo de Trade Mkg.
5. Responsable del Manejo de Inventarios, Pronóstico de la Demanda y Resultados de ventas por marcas, segmentos y países.
6. Responsable Directa Regional y Local del Manejo de: Pricing, Portafolio de Productos, Promociones, Publicidad (media mix), planimetría, trade marketing & Merchandising.
7. Desarrollo de material de apoyo impreso y digital para soporte a las diferentes actividades para clientes internos como externos.

#### Fundes Latinoamérica - 21 noviembre 2016 - 31 de octubre 2018

Promover proyectos de creación de valor compartido entre empresas líderes y sus cadenas productivas.

1. Ser la persona encargada de la Gerencia Comercial, desde la prospección, seguimiento, elaboración de propuestas entendiendo las necesidades de los clientes hasta la presentación y cierre de los proyectos.
2. Diseño y desarrollo de propuestas de sistemas, procesos y plataformas de Negocios para mover Pymes con sostenibilidad.
3. Cumplir con los indicadores de ventas mensual de cada una de las unidades de negocio efectuando el seguimiento efectivo a los diferentes proyectos e introducción de nuevas iniciativas por trimestre.
4. Ejercer supervisión sobre la gestión administrativa y operativa y coordinar los trabajos a desarrollar localmente con el equipo de
5. Elaborar informes mensuales de ventas y seguimiento y control de programas ejecutados .
6. Manejo del Sistema de gestión comercial - CRM PipeDrive - Gestión del Pipeline de Oportunidades de negocio, seguimiento de cuentas, seguimiento de oportunidades por cliente.

### **Dichter & Neira - Moderadora-Encuestadora Freelance - 20 septiembre - 20 octubre 2016**

Ser la persona a cargo de encuestas a profundidad para conocer un nuevo concepto para una empresa farmacéutica.

1. Realizar 10 entrevistas con Pediatras para conocer las enfermedades más comunes y lo que recetan actualmente para las mismas.

### **Latam- BTS Business & Technology Solutions - Business Solutions Manager - 15 octubre 2015- 31 julio 2016**

Ser la persona responsable del desarrollo del mercado asignado para el crecimiento rentable y sostenible de las diferentes marcas.

1. Realizar conjuntamente con la Dirección General la planeación estratégica de la empresa, diseñando los objetivos por cumplir por cada una de las diferentes marcas.
2. Establecer los indicadores de cumplimiento mensual de cada una de las unidades de negocio efectuando el seguimiento efectivo a las Cuentas Claves.
3. Establecer contacto permanente con el cliente a fin de obtener retroalimentación por los servicios recibidos y elaborar propuestas de negocios.
4. Realizar la prospección de clientes para cada una de las unidades de negocio adecuando las diferentes estrategias de captación de clientes.
5. Elaborar informes mensuales de ventas y programas ejecutados
6. Manejo del Sistema de gestión comercial - CRM - Gestión del Pipeline de Oportunidades por marca.

### **Danilo's Place - Administración y Mercadeo - 25 mayo- 30 septiembre 2015**

Ser la persona responsable de la administración del Restaurante y personal, velando por el buen servicio al cliente y oferta de productos.

1. Realizar el plan de promociones mensual buscando la rentabilidad de la empresa.
2. Encargada de la administración del restaurante y personal de atención- meseros y cocina.
3. Encargada de la implementación del software de Gestión de restaurantes para la automatización del servicio y recopilación de data.
4. Encargada del programa de Fidelización de clientes- plan anual.

### **Universidad Rafael Landívar - Docente Curso "Planificación Mercadológica" -Jornada Matutina - 16 enero- 08 mayo 2015**

El objetivo general del curso es brindar al alumno el conocimiento básico para realizar un Plan de Mercadeo de una empresa desde sus inicios hasta la implementación y ejecución, realizando trabajo de campo, investigación, control y seguimiento hasta la presentación final a personeros de la Universidad como los clientes reales a quienes se les asesoró.

### **3M Centro América y Caribe - Gerente de Mercadeo para CAM&Caribe - 19 Noviembre 2007 - 31 agosto 2014**

Ser la persona responsable del desarrollo rentable del negocio a través de:

1. Responsable de la Planificación, Implementación y Seguimiento del Plan de Mercadeo Regional- A&M's optimization por marca y país.
2. Responsable de la Dirección del marketing operativo- implementación y ejecución de los planes a nivel local (9 países) .
3. Responsable del Manejo y Gestión de los canales de Distribución: Implementación de Política de Distribuidores Regional y local, Programa de Crecimiento Sostenido Anual, Programa de Promociones Trimestrales, Desarrollo de Programas de Lealtad, Capacitación de la Fuerza de Ventas de los distribuidores Master, Coordinación de Entrenamientos a Técnicos, principalmente.
4. Otras actividades a cargo: Desarrollo, Coordinación y Realización de Eventos Masivos, así como eventos corporativos, Lanzamientos de Productos Nuevos Interno y Externo, Desarrollo y Ejecución de Programa al Usuario Final tipo Blitzes, comunicación con agencia de publicidad, Programa de Capacitación a la Fuerza de Ventas 3M, Desarrollo, Coordinación y Ejecución de Convenciones de Ventas y Marketing, Desarrollo e Implementación de Programas de Certificación de Buena Prácticas con Usuarios Finales, así como de la comunicación de las diferentes actividades con los distintos canales de distribución.
5. Responsable del Manejo de Inventarios, Pronóstico de la Demanda y Resultados de ventas por marcas, segmentos y países.
6. Responsable Directa Regional y Local del Manejo de: Pricing, Portafolio de Productos, Promociones, Publicidad (media mix), planimetría, trade marketing & Merchandising.
7. Desarrollo de material de apoyo impreso y digital para soporte a las diferentes actividades para clientes internos como externos.

### **DIP-CMI- Avícola Villalobos, S.A. - Gerente de Marca Consumo Masivo - 16 Octubre 2003 - 2 noviembre 2006**

Responsable de la Gerencia de Marca, teniendo a cargo:

1. Desarrollo, Implementación y Control de Presupuesto de Mercadeo- Media mix
2. Responsable por los diferentes Programas de Publicidad, Trade Marketing y Merchandising en el Punto de Venta, Programas de Capacitación a los Distribuidores, Programa de Incentivos para la Fuerza de Ventas, Programas Trimestrales de Promoción.
3. Coordinadora del Desarrollo e Implementación de los Lanzamientos de Productos Nuevos.
4. Coordinadora por parte del Departamento de Comercialización de la Inteligencia de Mercados en coordinación con el Departamento de Estadísticas y Ventas.
5. Coordinadora por parte del área de Comercialización del Comité Desarrollo de Productos Nuevos e Investigación de Mercados para establecer tendencias y nuevos usos de consumo de productos avícolas.
6. Coordinadora del Equipo de Comercialización para la Implementación de una nueva estructuración de las Políticas de Comercialización, Nuevos Estándares de Planes de Trabajo y Supervisión para la Fuerza de Ventas, Implementación de Programas de Ventas y Mercadeo rentables, a través de una empresa de consultoría, la cual tomó 8 meses en realizar el trabajo de campo, identificar, evaluar, desarrollar planes, presentar e implementar los cambios para una nueva organización a la Dirección Comercial.

### **Tácticas Publicidad - Ejecutiva de Cuentas - 16 Marzo 2000 - 15 Septiembre 2003**

Dentro del campo de la Publicidad, durante 4 años desempeñé el cargo de Ejecutiva de Cuentas para las empresas:

Avícola Villalobos, S.A., IRTRA Parque Recreaciones, Campbell's Co., Molino Central, principalmente.

1. Responsable de la Coordinación de los diferentes Lanzamientos de Productos, siendo los más importantes: Lanzamiento del Parque Xetulul - Parque #1 del Ranking de Parques Recreativos a nivel Latinoamericano, V8 Juice Blends tanto en Guatemala, El Salvador y Honduras y los diferentes productos de Pollo Rey a nivel nacional.
2. Encargada del Desarrollo de Programas de Publicidad y Promociones en Punto de Venta en conjunto con los clientes.
3. Responsable Directa de la Planificación de diferentes proyectos de Publicidad, Planificación de Medios, Seguimientos Semanales con los clientes de los diferentes programas, tanto campañas internas como externas.

4. Coordinadora del buen manejo e implementación de Programas de Merchandising, Impresiones de todo tipo de Material POP, Organización de Eventos, Conferencias de Prensa, siendo estas las actividades más frecuentes.

#### Grace - Cryovac Central America, S.A. (Sealed Air) - Secretaria - Recepcionista - abril 1996- Mayo 1998

1. Responsable de la Recepción para llamadas entrantes y salientes, entrega y recepción de cartas, paquetes.
2. Asistente de Ventas de 3 Líneas de Productos de la Empresa Grace - Davidson, Pins y Container.
3. Actividades puntuales: Tareas administrativas-secretariales como: Redacción de cartas, redacción de cotizaciones, recibo de llamadas y seguimiento y Servicio al cliente de estas 3 marcas.
4. Soporte a Gerencia General en eventos corporativos, archivo general, seguimiento de cotizaciones y Servicio al cliente en general.

#### Referencias Laborales

Freddy Cazali - fcazali1@mmm.com / 3M Centro América y Caribe - Regional Sales Excellence Coach / T.502 2379-3650 - C. 5457-6692

Mario Calderón - mcalderon08@gmail.com / DIP-CMI Avícola Villalobos, S.A. - Ex Director Mercadeo / T. 502 2477-0108 - C. 5865-4448

Stan Geurden - stanislas.geurden@gmail.com / Tácticas Publicidad - Ex Director General / Tel. 502 2327-8600-31 - C. 5201-5177

Vicky Castillo - castillovicky2015@gmail.com / Sealed Air Centroamérica y Caribe - Ex Directora General / T. 502 2328-4600 - C. 5704-6260

#### Otros Cursos

2018	<b>Programa Ejecutivo de Ventas</b> Videssa Consulting Group, Mayo	
2017	<b>Programa Ejecutivo de Venta Consultiva</b> Adriana Fernandez Consulting, Costa Rica, Julio- Octubre.	<b>Social Selling - LinkedIn- Sales Navigator</b> Curso en Linea LinkedIn, Octubre- Diciembre.
2016	<b>Community Manager Iniciación</b> Curso en Linea Solo Marketing, Mayo	
2015	<b>Conferencia Clientología</b> Revista Efectivo, Westin Camino Real, Noviembre. <b>Metodología y Estrategias de Aprendizaje-enseñanza</b> Universidad Rafael Landivar, Guatemala, Febrero-Marzo.	<b>Taller Fan Page para Empresas</b> Escuela PCS Internacional, Guatemala, Abril.
2014	<b>Seminario "Calando tu Liderazgo"</b> Cámara de Comercio, Hotel Barceló, Guatemala, Julio.	
2012	<b>Marketing Leadership Development Program</b> Escuela de Administración Pontificia Universidad de Chile Hotel Barceló, Guatemala, Abril	<b>Leaders as Developers and Leading for Performance and Accountability</b> Talent Development COE 3M 3M Guatemala, Guatemala, Febrero.
2011	<b>Curso virtual "Inteligencia de Mercados Internacional"</b> Agexport Curso virtual, Guatemala, Diciembre.	<b>Excelencia en la Gestión de Equipos de Trabajo</b> Inlight Latin America, Business Consulting Group 3M Costa Rica, Costa Rica, Mayo.
2009	<b>Customer Focus Selling Skills, CFSS from Walt Disney</b> 3M Guatemala, Guatemala, Junio.	
2008	<b>Green Belt, Lean Six Sigma Program</b> 3M Guatemala, Guatemala, Abril.	
2007	<b>Exponet, "Maestros del Web"</b> Hotel Marriot, Guatemala, marzo.	
2006	<b>Negociación Estratégica</b> <i>Panamerican Consulting Group</i> Hotel Crowne Plaza, Guatemala, octubre. <b>Las 4 Disciplinas de Ejecución de Franklin Covey</b> Hotel Clarion Suites, Guatemala, julio.	<b>Seminario Food Processors</b> Hotel Clarion Suites, Guatemala, octubre. <b>Branding</b> University of Michigan, Westin Camino Real, Guatemala, mayo.
2005	<b>Planeamiento Estratégico de Mercadeo</b> INCAE, Hotel Hilton, El Salvador, marzo. <b>Planificación Estratégica de Ventas</b> Panamerican Consulting Group, Westin C. Real, Guatemala, noviembre.	<b>IV Conferencia Internacional de Marketing, APG</b> Westin Camino Real, Guatemala, junio.
2004	<b>Marketing Responsable, Empresa CentraRSE,</b> Hotel Marriot, Guatemala, octubre. <b>Cómo alcanzar el éxito competitivo en el nuevo mercado global</b> Hotel Intercontinental, Guatemala, marzo.	
2003	<b>Trade Marketing y Merchandising en el punto de Venta</b> INCAE, Hotel Holiday Inn, El Salvador, noviembre.	
1996	<b>Instituto Guatemalteco Americano IGA</b> 2 cursos de Inglés, "Intensivo 6 y 7" y TOEFL aprobado.	
1995	<b>College MontMorancy</b> 1 curso English Conversation, ASL aprobado, Montreal, Canadá.	<b>Ecole Saint-Martin</b> 3 cursos de francés ASL aprobados, Canadá.