

Vanessa Bonilla Ramirez

32 años.

Cedula :11292 0063

Tel : 6196-8732

San Rafael de Heredia.

Email : vanessa12234@gmail.com

Ventas y Mercadeo



ESTUDIOS

2013

Licenciatura de Mercadeo de Administración de Negocios con Énfasis en Mercadeo

Heredia- Costa Rica Universidad Latina de Costa Rica Laurate International Universities.

2004-2010

Bachillerato en Administración de Negocios con Énfasis en Mercadeo

Heredia – Costa Rica Universidad Interamericana de Costa Rica Laurate International Universities

2003

Bachillerato en Educacion Media

Heredia – Costa Rica Colegio Santa Maria de Guadalupe

Otras actualizaciones profesionales : Introducción al mundo contable, Operador de Cómputo, Etiqueta y protocolo empresarial, Manejo y Manipulacion de alimentos, Las diez claves del exito del servicio al cliente, Servicio al cliente para clientes dificiles, Branding, Mercadeo Avanzado, Finanzas para mercadolos, Estrategias y tacticas de negociacion, Montando el Manual de Ventas, Foro Internacional de Emprendimiento y Ventas, Liderazgo Personal y Empresarial.

Idiomas:

Español: Natal **Inglés:** Básico

EXPERIENCIA LABORAL

2019

Pavas, San Jose

Rosejo Comercial S.A.

Agente de Ventas especializadas.

Tareas realizadas : Realizar la gestion de venta en las lineas de producto que no estan siendo aperturadas por los agentes de venta de su cartera en específico, gestión de venta especializada para productos claves de la empresa, inclusión de lineas a clientes actuales y nuevos, reportes a Gerencia Comercial de la gestion de los vendedores de ruta, manejo de negociaciones exclusivas.

2015 -2018

Costa Rica -Nicaragua El Salvador

Persianas Canet de Costa Rica S.A.

Jefatura de Ventas de Distribuidores Nacional y Países

Tareas realizadas : Diseño e implementación de los planes estratégicos para incremento de ventas de cada franquicia de Canet.

Apertura, reubicación, asesoria y desarrollo de negocio para cada una de las franquicias, Visitas y contacto diario, cordinacion todo tipo de capacitaciones de producto incluyendo los distribuidores de Nicaragua y El Salvador (visita a países para asesorar y verificar el manejo de la marca y fortalecimiento de conocimientos que representen las armas para asegurar las metas de ventas establecidas mensuales del presupuesto).

Proyectos para lograr fidelizacion de marca.

Implementación de sistema de ingresos de productos en linea para distribuidores por medio de CRM, supervisión y seguimiento de garantías , reprocesos , reparaciones o disconformidades de producto.

Resolución de situaciones criticas diarias de la manera mas eficaz y objetiva.

Supervisión directa e indirecta de todos los distribuidores franquiciados, independientes e internacionales (Nicaragua y El Salvador) ademas de ser la responsable para la entrega de informes a la Junta Directiva y reuniones Gerenciales sobre las ventas, proyectos, propuestas, controles, seguimientos y proyecciones de ventas para cada fin de mes, segun presupuesto anual. Aperturas de locales bajo las normativas internas de Canet.

2015

Escazu y Santa Ana

Hotel Holiday Inn Escazu y Hotel Holiday Inn Express Santa Ana

Gerente de Ventas

Tareas realizadas : Mantenimiento de cartera cuentas claves del hotel , visitar , atender, cotizar y buscar nuevo negocio dentro de la zona.

Contactar clientes y ofrecer los servicios del hotel, elaboracion de informe a superiores de los clientes.

Asesorar y visitar a los clientes diariamente, cumplimiento de presupuestos .

2014
Belén, Heredia

Hotel Wyndhan Herradura San José Herradura & Convention Center
Ejecutiva de Banquetes Corporativos

Tareas realizadas : Mantenimiento de la cartera de cuentas claves ya asignadas y búsqueda para la adaptación de nuevas, responsable del área de eventos y salones para eventos empresariales, talleres, seminarios, capacitaciones, etc. Seguimiento a las ventas, cotizaciones y organización del evento. Aplicación de las políticas de crédito vigentes para cada caso, encargada de disponer los diferentes montajes de los salones adecuados a cada evento recibido, control de horario y fechas de salones disponibles. Establecer la coordinación con los demás departamentos implicados y la Jefatura de Alimentos y Bebidas para la coordinación completa del mismo, degustaciones de menús con clientes y pruebas de montaje, supervisión y coordinación de los eventos según contrato, confirmación oportuna de las reservas, elaboración de reporte de ingreso y egreso de cada evento, cumplimiento e informe de ventas según presupuesto de ventas otorgado.

2012- 2013

2007-2009

Curridabat, San José

San José Indoor Club
Encargada de Ventas y Mercadeo

Tareas realizadas : (trabaje en dos ocasiones periodos diferentes) Planear, dirigir y controlar toda actividad Social y Corporativa para los socios y de cada uno de los tres restaurantes que operan. Proyectar, controlar metas y presupuestos de ventas. Elaborar el plan de mercadeo anual de actividades vs presupuesto ventas Participación con el área de costos y en común acuerdo con la Gerencia en la definición de precios de actividades y servicios de acuerdo al mercado y rentabilidad del Club. Asesoría y desarrollo logístico de fiestas sociales y eventos corporativos Establecer las políticas de mercadeo, publicidad, eventos y promociones de todas las actividades involucradas para el Club. Búsqueda de pautas y negociaciones especiales para publicidad. Elaboración de publicidad y medios de promoción para información eficiente de cada actividad. Coordinación con cada uno de los comités deportivos del Club para el soporte de cada una de sus actividades sociales de área.

2007
Uruca, San José

Corporación de juegos Modernos Casino Concorde . Hotel Best Western Irazu
Relaciones Públicas y Mercadeo

Tareas realizadas: Supervisión de las relaciones publicaciones del casino Revisión de todos los documentos destinados al exterior para verificar que se transmitiera el mensaje que se deseaba comunicar. Preparación o aprobación de todas las noticias, artículos, fotografías etc que se entregan a los medios de comunicación Colaboración en el mercadeo en la preparación y ejecución de programas dirigidos a mejora continua y hacer un agradable ambiente con los clientes. Proyectar la imagen e identidad corporativa. Conocer y clasificar los diversos públicos que asistían al casino. Investigar de la opinión pública, sus actitudes y expectativas. Medición estadística por medio de una muestra sobre temas de interés para el casino.

REFERENCIAS LABORALES

Nidia Gonzales

Corporación de Juegos Modernos S.A-Casino Concorde , Hotel BestWestern Irazu
Gerente de Recursos Humanos
Teléfono : 6043 1328/ 2290 0203 E-mail : ngonzalez@casinoconcorde.co.cr

Mirna Coto

San Jose Indoor Club
Secretaria de Gerente General
Teléfono : 2225 9344 ext 101
E-mail : secretariagerencia@indoorclub.com

Maximiliano Ruiz

Master Events Costa Rica (Gerente Ventas Hotel Wyndham Herradura)
Gerente General
Teléfono : 8365-1944

Daniel Urbina Canet

Dueño Persianas Canet S.A.

Teléfono : 8840 5252, Oficina 2280 1050
E-mail :durbina@persianascanet.com