

Andrea Fortín Núñez

Gerente de Categoría | Administradora de Negocios
(504) 9832-4254 | andreafortinn@gmail.com

PERFIL

Administradora de empresas con experiencia en Marketing, Ventas y Servicio al Cliente. Profesional con especial orientación en el desarrollo de estrategias comerciales con el objetivo de incrementar las ventas. Una profesional analítica, proactiva, orientada a objetivos e iniciativa propia, entusiasta por los entornos cambiantes, mejora continua y la generación de soluciones creativas.

COMPETENCIAS & HABILIDADES TECNICAS

Idiomas:

- Español (Nativo) | Ingles (Avanzado)

Cursos:

- Liderazgo y Desarrollo Organizacional con Coaching y Neurociencias en EIDHI International University

Principales Competencias:

- Habilidades en generación de nuevos clientes y en el cierre de ventas
- Capacidad para encontrar nuevas oportunidades de negocio
- Planificación estratégica y gestión de proyectos
- Análisis de sistemas y resolución de problemas complejos
- Capacidad para trabajar y operar como parte de un equipo.
- Excelentes habilidades interpersonales y servicio al cliente.
- Experiencia en la preparación y entrega de charlas y presentaciones a clientes, compañeros de trabajo y alta gerencia sobre resultados de categorías, oportunidades comerciales, tendencias del mercado, líneas de productos y estrategias de campañas promocionales.
- Capaz de realizar múltiples tareas, establecer prioridades y objetivos y ver proyectos hasta su finalización
- Confiable
- Capacidad demostrada para analizar datos, preparar informes y generar soluciones

Habilidades Técnicas:

- Microsoft Office Suite (Avanzado)
- SAP
- Netsuite
- Zoho CRM
- Plataformas en línea: Squarespace, Canva, Mailchimp, Redes Sociales.
- Google docs,

EXPERIENCIA LABORAL

Jetstereo – Cadena de Tecnología

Diciembre 2018 - Octubre 2020

Gerente de Categoría

- Planifiqué y ejecuté estrategias comerciales para alcanzar los objetivos de ventas de la categoría, generando rentabilidad y aumentando la participación de mercado de la empresa.
- Desarrollé estrategias de venta mediante el análisis de Sell-Out de productos.
- Creé relaciones saludables con las partes interesadas para garantizar la comunicación constante de asuntos importantes de la categoría, como el comportamiento de Sell-Out, objetivos de Sell-In, resultados promocionales, rotación de productos, seguimiento de pedidos, tendencias del mercado, etc.
- Aseguré inventarios óptimos mediante la gestión eficiente del pronóstico, la colocación y el seguimiento de las órdenes de compra y la distribución de productos en las tiendas.
- Realicé análisis de preferencias de mercado para garantizar la correcta selección de productos y prever cualquier producto que pudiera tener problemas de rotación.
- Establecí objetivos de Sell-Out y Sell-In con su planificación de estrategias promocionales con las partes interesadas para garantizar el crecimiento de las ventas.
- Garanticé que los objetivos de la empresa y de los grupos de interés se estaban cumpliendo.
- Seguimiento y análisis de participación de mercado y competencia para desarrollar estrategias comerciales.
- Activaciones coordinadas de BTL en tiendas para generar crecimiento de ventas, campañas estacionales, fidelización de clientes, etc.

- Negocié y administré el presupuesto publicitario de los grupos de interés para garantizar el crecimiento y el branding de la marca.

Gerenciando las siguientes marcas: HP, Dell, Apple, Lenovo, Huawei, Samsung & Epson

Logros:

- Incrementé la participación de mercado de la categoría, ganando liderazgo en el mercado.
- Control efectivo del margen de categoría.
- Obtuve campañas promocionales diferenciadas para la empresa como “Renueva tu PC” y “Por qué Dell” generando lealtad
- Logré con éxito un crecimiento de categoría del 100% dentro de la pandemia COVID-19

Celaque – Desarrolladora Inmobiliaria

June 2016 – Noviembre 2018

Representante Comercial

- Captación de nuevas oportunidades de negocio.
- Planifiqué y ejecuté campañas promocionales estratégicas que generaron crecimiento en las ventas.
- Analicé información comercial para identificar nuevas oportunidades comerciales.
- Realicé el proceso de venta desde la entrada de nuevas oportunidades hasta el cierre.
- Brinde servicio al cliente (llamadas de seguimiento, visitas y resolución de quejas).
- Gestión de oportunidades de negocio en Netsuite CRM.
- Elaboré contratos de venta y alquiler preparados.
- Organicé y ejecuté ferias comerciales.
- Elaboración y análisis de informes comerciales.

Logros:

- Coloqué efectivamente más del 50% de los apartamentos en temporada de preventa.
- Planifiqué y ejecuté la feria de departamentos más exitosa de la empresa.
- Diseñé e implementé exitosamente un programa de fidelización de clientes que incluyó varias actividades después de la venta.

EDUCACIÓN

EAE Business School

Mayo 2022

Barcelona, España (Online)

Matriculada en Máster en Dirección Estratégica de Marketing y Ventas

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA (UNITEC)

Enero 2012 – Diciembre 2015

Tegucigalpa, Honduras

Licenciatura en Administración Industrial y de Negocios

Centro Escolar Antares (Bilingüe)

Enero 2006 - Diciembre 2011

Tegucigalpa, Honduras

REFERENCIAS

Sra. Sara Valladares – Jefa Comercial

Cel: (504) 9574-0598

Correo: sara.valladares@jetstereo.com

Sra. Merari Martínez – Gerente Financiera

Cel: (504) 9743-5868

Correo: merari.martinez@celaque.net

A quien pueda interesar:

Reciba un cordial y respetuoso saludo. A través de estas líneas deseo hacer de su conocimiento que Sr(a) Andrea Fortin, con quien trabaje durante 2 años, es una ciudadana con una conducta intachable con excelentes valores y una gran trabajadora, comprometida, responsable y fiel cumplidora de sus compromisos. Siempre ha manifestado preocupación por mejorar, capacitarse y actualizar sus conocimientos.

Durante estos años hemos trabajado en conjunto liderando proyectos innovadores y que han ayudado al crecimiento continuo de las ventas de la categoría. Por lo que, le sugiero considere esta recomendación, con la confianza de que estará siempre a la altura de sus compromisos y responsabilidades.

Sin más nada a que referirme y, esperando que esta misiva sea tomada en cuenta, dejo mi número de contacto para cualquier información de interés.

Atentamente,

Monica Rodriguez Z

Monica Rodriguez

Trade Marketing Manager Central America & Caribbean.

[Dell EMC](#) | Latin America Consumer Indirect Channels

Office +57 1 5240903 - Cel +573218275774

Monica_Rodriguez1@Dell.com