

# Andrea Fortín Núñez

Gerente de Categoría | Administradora de Negocios  
(504) 9832-4254 | [andreafortinn@gmail.com](mailto: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) | Inglés (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**

Barcelona, España (Online)

Matriculada en Máster en Dirección Estratégica de Marketing y Ventas

**Mayo 2022**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA (UNITEC)**

Tegucigalpa, Honduras

Licenciatura en Administración Industrial y de Negocios

**Enero 2012 – Diciembre 2015**

**Centro Escolar Antares (Bilingüe)**

Tegucigalpa, Honduras

**Enero 2006 - Diciembre 2011**

**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 2*

---

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](mailto:Monica_Rodriguez1@Dell.com)