

Lic. Diana Vargas López

Teléfono: (506) 8821.6362 • Email:dyvargas@hotmail.com

Perfil Profesional

Ejecutiva con 18 años de experiencia en Dirección de equipos, ventas y mercadeo. Exitosa trayectoria en consumo masivo y retail en empresas del sector de Alimentos, Textil, Construcción y Banca. Profundo conocimiento del mercado nacional, enfoque en la consecución de resultados. Proactiva y emprendedora, con capacidad negociadora, responsable y organizada. Tengo una alta capacidad de adaptabilidad para administrar el cambio y para el manejo de la diversidad cultural.

1. Experiencia Laboral

Hospimedica (2018 – abril 2019)

Gerente Ventas

Responsable de estructura y consolidación del departamento de ventas con el objetivo de aumentar la participación de la venta del sector privado. Mejora en la rentabilidad y apertura de nuevos canales de venta (retail).

- Definí e implemente procedimientos, políticas y manuales relacionados con la operación completa del departamento de ventas cumpliendo con lineamientos de normas ISO 9001 e ISO 13485. (atención y venta sector público y privado, muestras, consignaciones, viáticos, servicio al cliente, facturación).
- Realice mapeo de cartera de clientes con análisis de precios para establecer listas de precio por tipo de cliente, generando proyección de mejora en la rentabilidad de hasta un 15%.
- Elaboré catálogo de productos dirigido exclusivamente al sector privado, realizando la selección de portafolio de productos que debían ir, fichas técnicas, diseño y presentación final.
- Definición de los KPI para medición de la gestión de ventas.
- Encargada de desarrollo de plan operativo y comercial para apertura de puntos de venta propios.

Scotiabank Transformándose (antes Citibank de C.R.) 2014 – 2017

Supervisora de Ventas

Responsable de la formación y supervisión de equipo de ventas para la colocación de productos financieros de consumo masivo en el mercado nacional. Entre las principales funciones esta el desarrollo e implementación de la estrategia de ventas y de atención de nóminas de importantes empresas.

- Obtuve reconocimientos y premios a la excelencia por cumplimiento en metas de ventas superiores al 120%, periodo 2015-2016.
- Mantenimiento de equipo de trabajo durante el proceso de venta de la empresa, periodo de transición de venta de Citibank antes de ser Scotiabank Transformándose, manteniendo los niveles de ventas y el servicio a las empresas en estrategia de Payroll.
- Logré que mi equipo tuviera la productividad por ejecutivo más alta del Departamento.

Grupo Progreso (El Lagar, Abonos Agro, Almacenes El Colono, Reimers) (2009 - 2013)

Gerente de Zona

Responsable de la operación de 15 tiendas, con ventas de anuales de \$137 millones y 750 colaboradores. Principal función; elaboración, control y cumplimiento de presupuesto de ventas, gastos y márgenes de utilidad.

- Implementé una cultura de rendición de cuentas, con tableros de medición y Certificación Oro en 4 Disciplinas de Franklin Covey de los Gerentes de Tienda.
- Logré sostenidamente cumplimientos mensuales de ventas entre 95% y 106% del presupuesto.
- Logré ahorros anuales de \$526.000 a través de la reestructuración de jornadas laborales por turnos.
- Elaboré e implementé una nueva estructura con el headcount óptimo para cada tienda, simplificando el organigrama y reduciendo el costo de las posiciones, lo cual representó un ahorro de \$2.208.000 anuales.
- Refloté la tienda outlet de una posición de pérdida a tener un 7% de margen de utilidad bruta.
- Administré un proyecto de remodelación de 11 tiendas (abiertas al público), en un tiempo record de 100 días, con una inversión total de \$600.000 (Tiendas de hasta 9.300 m² con 20 000 SKU).

- Implementé Modelo de Autoservicio, logrando un aumento del 19% en el Margen de contribución.
- Reduje los accidentes en Salud Ocupacional, llegando a tener hasta 400 días sin accidentes, lo que redujo las incapacidades por accidentes laborales en un 50%, obteniendo premios en por tres años consecutivos por liderazgo en Salud Ocupacional.

Inmobiliaria Bertero Inc., S.A.(2007- 2008)

Gerente Retail

Responsable de dos puntos de venta con 5 reportes directos. Encargada de garantizar el cumplimiento de las metas de ventas, administrando con eficiencia y eficacia los recursos disponibles, asegurando la ejecución y cumplimiento de los procesos de inventarios, servicio al cliente y de capital humano.

- Lideré proceso de apertura y posicionamiento de nuevo punto de venta.
- Implementé proyecto para el abastecimiento nocturno, logrando mejor servicio al cliente y aumentar las ventas.
- Formé un nuevo equipo de trabajo que nos permitió ejecutar con mayor dinamismo y enfoque a resultados.

Otras Experiencias Laborales (1998 – 2007)

ALMATEX (Medias CASINO)

Jefe Tiendas

COMUNICACIONES COLOR VISION S.A.

Ejecutiva Cuentas Claves

GRUPO POZUELO& PRO

Jefe de Mercadeo

2. Formación Académica

Estudios Universitarios: **MBA en Dirección General**, cursando actualmente en Universidad Fidelitas.

Licenciatura en Mercadeo. Instituto Tecnológico de Costa Rica.

Bachiller Administración Empresas, énfasis en Mercadeo.

Instituto Tecnológico de Costa Rica, 1998.

Cursos y Seminarios: Taller; Manager Excellence Program. Programa Interno Citibank. Mayo-Dic. 2015

Curso Básico en Correduría de Bienes Raíces. CCCBR. Abril 2014.

Programa Coaching y Equipos de Alto desempeño. IFM Coaching. 2010

Las 4 Disciplinas -Franklin Covey-. Grupo Progreso. 12 meses. 2010.

Curso: Gestión Estratégica Comercio Minorista (impartido por Guillermo D'Andrea, 2011)

Semestre Académico en EF International (Manchester, Inglaterra). Diciembre 2013.

Computación: Manejo de paquetes en Windows y Office (Microsoft Word, Excel, Project, Power Point y otros programas como SAP, NAF, SIDET, BI & Analytics Microsoft, Outlook y POS de CODISA).

Idiomas: Inglés **B2+**, Nivel Intermedio Superior (EF Cambridge English Level Test).

Semestre Académico en EF International (Manchester, Inglaterra).

3. Referencias

A solicitud