

CAROLINA RODRIGUEZ GALEANO

KAM REGIONAL UTT | CRODRIGGA@GMAIL.COM | +(506)7293-8534 |
San Pablo, Heredia, Costa Rica | linkedin.com/in/carolina-rodríguez-galeano-11298066

EXPERIENCIA

PERFIL

Amplia trayectoria a nivel nacional y Centroamérica, líder experta en Canal UTT, Conveniencia, Farmacias y Clubes; con experiencia demostrada en planeación estratégica, reingeniería y reestructura de rutas de ventas reconocido por el desarrollo e implementación de estrategias de impacto y el logro de resultados a corto, mediano y largo plazo. amplia experiencia en la aplicación del Marketing mix para el desarrollo de estrategias según tipo de cliente-consumidor logrando la construcción de marcas y fidelización del cliente, búsqueda constante de nuevos prospectos, apertura de nuevos canales de distribución, dedicada a la resolución de conflictos para el fortalecimiento de la relación comerciales, experiencia en gestión de personal.

COMPETENCIAS

Analítica, creativa, iniciadora de proyectos, solucionadora de conflictos, excelente comunicadora (verbal y oral), vendedora relacional, orientadora de vocación, alto grado de inteligencia emocional.

EDUCACION

Universidad Hispanoamericana
Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Mercadeo.
Mayo 2023.

FREELANCER • ESPECIALISTA CANAL UTT AGOSTO/2014-ACTUAL

- Análisis de datos (Inteligencia Empresarial BI).
- Estudio de Mercado
- Registros con modelo de negocio B2B
- Capacitación Retailink, Cursos de Excel, Power Point, Plataformas de facturación PROCOM.
- Asegurar procesos de gestión adecuados de EDI con plataformas de INELDAT, ALMAMATER
- Intervención en procesos con GS1, GOSOKET
- Trámite de Patentes comerciales, Permisos del Ministerio de Salud.

KAM REGIONAL UTT (CENTROAMERICA Y PANAMA) • DISTRIBUIDORA ZEPOL CASA • MARZO/2020 – NOV/2023

- Desarrollar las estrategias de ventas para Centroamérica y Panamá
- Revisión del negocio en los diferentes mercados con los distribuidores a cargo.
- Liderar un equipo de 4 supervisores de país.
- Coordinar con el equipo de Mercadeo la alineación de estrategias a nivel de Centroamérica.
- Realizar la revisión de los presupuestos por producto y cuentas por país.
- Revisar con los compradores regionales las inversiones para la región.
- Influenciar la decisión de los compradores para nuevos registros
- Diseñar planes estratégicos para cada Socio Comercial atendido.

LOGROS: Ventas en Pricesmart 2020 duplicado vs LY / Crecimiento de las cuentas a cargo doble dígito 2022 y alineación Distribuidores Región-estrategia 2023.

GERENTE DE ZONA B2C (APOYO) • DIRBEL • MARZO-SEPTIEMBRE/2019

- Liderar equipos de trabajo para contribuir al logro de las ventas.
- Definir, ejecutar y dar seguimiento al plan de ventas mensualizado según zona geográfica asignada.
- Prospectar nuevas consultoras para unirlas a la fuerza de ventas.
- Desarrollar y capacitar a consultoras para ser líderes de zona.
- Visitar clientas de la zona asignada para influir en la decisión de compra.

LOGROS: Incremento de Prospección clientes B2C en un 20% con respecto a la cuota original, Alcance de ventas entre 10-25%. en zonas intervenidas.

EJECUTIVA DE CUENTAS CANAL UTT • MERCASA • ABRIL-SEPTIEMBRE/2018

- Restablecer el enlace de la cuenta Walmart
- Gestionar las cuentas de AUTOMERCADO, GEESA, MEGASUPER
- Prospectar tiendas de Conveniencia, Food Service, HORECA, Cadenas de farmacias.
- Desarrollar planes de negocio en conjunto con el Socio Comercial.
- Lograr incremento en ventas por dinamización del producto en los diferentes formatos.
- Mantener la rentabilidad del producto o mix de productos de acuerdo con las políticas de la empresa.
- Determinar tendencia del crecimiento de la demanda vs competencia.

LOGRO: Diagnóstico de la situación real cuenta WALMART

IDIOMA

Ingles Intermedio

OTROS

Office 365, VBA, Power BI, Tableau,
SAP/Oracle SQL

REFERENCIAS

Licda. Euyelin Campos Solera
Ex – jefa Distribuidora Zepol CASA
+(506) 8853-1142

Lic. Erick Vargas Navarro
Ex – jefe Distribuidora Zepol CASA
+(506) 8392-6697

Mihaela Nedelcu Roncu
Ex – jefa Henkel Costa Rica Ltda.
+(506) 8846-9754

COORDINADORA DE TRADEMARKETING /GERENTE DE MARCA TMLUC • POZUELO • ENERO-OCTUBRE/2017

- Gestionar el presupuesto de Liderar 12 personas para la correcta implementación en pdv.
- Desarrollar el plan de Marketing y aplicar las estrategias de branding.
- Investigar y analizar el mercado para el correcto posicionamiento de la marca.
- Estudiar la competencia (precios semanales, ingreso de nuevos productos, cambio de imagen, ubicación en el pdv, entre otros)
- Monitorear el plan de comunicación y transmitir los resultados a casa matriz.
- Coordinar y ejecutar la propuesta de valor y de marca en cada cadena a nivel nacional
- Velar por la adecuada cobertura y distribución numérica en cada cadena.
- Implementar actividades comerciales y exhibiciones adicionales con in&out, con base a negociaciones en cada pdv.
- Liderar actividades comerciales por marca/Cliente.
- Proponer planes de crecimiento.

LOGROS: Desarrollo del proyecto de “Exhibidores góndola en Formato Maxi Pali. Ejecuciones de Dinámicas Comerciales en menos de 24 horas. Trabajo en equipo.

EJECUTIVA CUENTA WALMART • MERCORICA • MARZO-DICIEMBRE/2016

- Lograr el incremento en las ventas y dinamizar el producto dentro de los diferentes formatos y diferentes departamentos de consumo masivo. (Cosméticos, Cuidado del Hogar, Cuidado Personal)
- Presentar planes de desarrollo para las diferentes categorías.
- Negociar las diferentes marcas cosméticas tales como Covergirl, Max Factor y Revlon, Ultraklin, para participación en actividades comerciales (llenado de tiendas, espacios adicionales, volumen, frecuencia de pedidos, entre otros).
- Reportar diariamente las diferencias de inventario al resurtidor a cargo (DOH)
- Determinar la tendencia de crecimiento de la demanda vs competencia
- Asegurar el correcto abasto de los pedidos, previniendo situaciones internas o comunicando al cliente para no afectar el fill Rate.

LOGROS: Manejo eficiente de más de 2000 líneas de cosméticos / Registros en consumo masivo que llevó a duplicar las ventas en un 250% en el 2016

KEY ACCOUNT MANAGER CANAL AUTOSERVICIO • HENKEL • JUNIO/2005 - JUNIO/2014

- Gestionar la relación cliente-representada (Walmart y Automercado) con acciones de valor a la marca.
- Manejar y analizar el sistema de información de los clientes (Retail Link)
- Seguimiento al sell out, notas de devoluciones, conciliaciones o ajustes financieros.
- Administrar el territorio de ventas.
- Ser parte activa de los esfuerzos de mercadotecnia.
- Negociar acuerdos con beneficios para ambas partes.
- Cumplir con el KPI del año actual y proyectar el KPI del año siguiente.
- Liderar al personal tercerizado (outsourcing) de una forma eficiente.

LOGROS: Compra regional de la categoría de Librería para mini Back To School y Back To School 2013 primera negociación sin devolución consiguiendo el 98% del presupuesto proyectado.