

Wendy Valenzuela A.

Dirección: Ciudad de Guatemala, Guatemala
Teléfonos: Móvil: (502) 5300-0043
E-mail: Wendy.valenzuela10@gmail.com

PROPUESTA DE VALOR

Licenciada en Marketing. Profesional con más de 10 años de experiencia en negociaciones con canal moderno- Autoservicios, con las principales cadenas: Wal-Mart, Unisuper, Grupo Simply, Gta, entre otras, y tiendas de conveniencia: Puma, Shell, Texaco. Amplio conocimiento de mercadeo y trade marketing, especialista estratégicas sell in y sell out.

EXPERIENCIA LABORAL

Key Account Executive	BIC	Octubre 2018- Marzo 2019
<ul style="list-style-type: none">▪ Líder en la ejecución dinámicas comerciales en canal moderno para cumplimiento de metas de venta▪ Responsable de la ejecución de estrategias sell in de la marca▪ Controlar y ejecutar plan de inversión anual por clientes▪ Responsable del monitoreo de precios del canal moderno		

Key Account Manager	PRODUCTOS DIANA	Septiembre 2015-Octubre 2018
<ul style="list-style-type: none">▪ Responsable de liderar las estrategias para cumplimiento de metas de venta y promociones por cliente en canal moderno▪ Líder que dirige, controla y distribuye el presupuesto de inversión por cliente de las principales cadenas Wal-Mart, Unisuper, GTA, Baratas, entre otras.▪ Responsable de la Implementación de dinámicas comerciales según la estrategia de mercado en la plaza, tomando en cuenta el control de precios y márgenes de utilidad por producto▪ Líder para la supervisión de ejecución de estrategias sell in y sell out en puntos de venta▪ Especialista en negociación con dueños, gerentes generales, compradores, re surtidores para el eficiente abasto de puntos de venta		

Directora de Marca	COLOMBINA	Junio 2014 – Marzo 2015
<ul style="list-style-type: none">▪ Responsable de la ejecución de estrategias sell out – salida de producto en los diferentes canales de venta▪ Estandarización de márgenes de precio , eficientando márgenes de utilidad por producto▪ Líder de lanzamiento de productos nuevos diferentes sabores de bombones y capacitando a la fuerza de ventas para eficientar la colocación en todos los pisos▪ Estandarización de colocación de material de POP, en puntos de venta tanto supermercados como tiendas y mayoristas▪ Negociadora de clientes para ganar espacios en los diferentes puntos de venta▪ Responsable de la coordinación de dinámicas comerciales juntamente con departamento de ventas▪ Estratega en la ejecución de actividades BTL en puntos de venta, en supermercados, mercados y tiendas de barrio para posicionar la marca Bon Bon Bum▪ Responsable de velar por lineamiento de la marca de bombones Bon Bon Bum		

Jefe de Mercadeo	LALA	Diciembre 2012 – Mayo 2014
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Responsable del lanzamiento de leches - deslactosada ▪ Líder en la ejecución de promociones mensuales y plan de mercadeo anual para los diferentes canales de distribución ▪ Responsable de ejecutar presupuesto anual de inversión para estrategias de sell out en diferentes canales, mayoreo, detalle y autoservicios ▪ Responsable de lineamiento de marca de leches ▪ Responsable de estrategias de precios en la plaza ▪ Responsable de negociaciones con clientes para el posicionamiento de las leches uht en sus diferentes tamaños ▪ Coordinadora de la ejecución de estrategias sell out para alcance de metas de venta 		

EXPERIENCIA ADICIONAL

Switch	Jefe de Mercadeo	Noviembre 2009 – Noviembre 2012
La Popular	Gerente de Marca	Noviembre 2006 - Octubre 2009
Taca	Secretaria – Coordinadora	Abrial 1994 – Octubre 2006

FORMACIÓN ACADÉMICA

Maestría en Administración de Marketing (Pendiente 1 año)	Universidad Mariano Gálvez	2003
Licenciatura en Mercadeo (graduada)	Universidad Mariano Gálvez	2002

Referencias a Solicitud