

Licda. Ana Lucía Gutiérrez Bustamante M.Sc

gbalucia@gmail.com

Currículo Vitae.

San Bosco, San José, Costa Rica.

Tel. (506) 6371-1786

Costarricense C-111110453

Consolidada profesional en el **área de desarrollo de negocios** con más de **18 años de experiencia** en dirección y representación corporativa, desempeñándome en empresas **multinacionales** en: **Ventas, Mercadeo** y gestión **Comercial**, ocupando posiciones como: *Asesor Inmobiliario, Coordinadora de Implementación, Gerente Administrativa, Líder de Proyecto*. Profesional en **Ciencias de la comunicación**, con grado de **Licenciatura**, he complementado mis estudios con una **Maestría** Administración de Tecnologías de la Información y un Doctorado en **Dirección y Negocios Internacionales**.

He coordinado proyectos relativos a la definición, generación y formación de procesos en la gestión del **ciclo de ventas corporativas, atención al cliente**, desarrollo de **nuevos negocios** y clientes (**Pipeline**) a nivel del sector: Retail, Distribución, Inmobiliario; cuento con habilidades y experiencia en desarrollo e implementación de proyectos, prospección y generación de nuevos clientes, **procesos administrativos** y de control presupuestal, generación de reporte de metas (**KPIs**), planeación y logística, estrategias de negocio de macro y micro **marketing**, conocimiento y dominio en el proceso de negociación de **compras internacionales**, con *solida cartera de clientes* y red de contactos a nivel regional. Cuento con liderazgo de alto desempeño, **estrategias de negocio** de **marketing**, alta orientación a resultados.

EDUCACION

2013	UNIVERSIDAD POPULAR AUTÓNOMA Doctorado en Dirección y Negocios Internacionales (Egresada)	PUEBLA, MÉXICO
2007	TECNOLÓGICO DE MONTERREY Maestría en Administración de Tecnologías de la Información	PUEBLA, MÉXICO
2005	UNIVERSIDAD POPULAR AUTÓNOMA Especialidad en Diseño Digital	PUEBLA, MÉXICO
2004	UNIVERSIDAD POPULAR AUTÓNOMA Diplomado en Mercadotecnia y Publicidad	PUEBLA, MÉXICO
2003	UNIVERSIDAD POPULAR AUTÓNOMA Licenciatura en Ciencias de la Comunicación	PUEBLA, MÉXICO

EXPERIENCIA

2016 – Act.	REMAX Asesor Inmobiliario	www.remax.com	PUEBLA, MÉXICO
-------------	-------------------------------------	--	-----------------------

La posición es responsable de **administrar, control y gestionar** la cartera de clientes, **alcanzar el presupuesto de ventas** (colocación) y generar actividades que aseguren el cumplimiento y cubrimiento del presupuesto de ventas en según el plan adicionalmente responsable de **diseñar tácticas** concretas para aumentar indicadores de cobertura (**KPIs**), **penetración de mercado** y acompañamiento de campo para generar mejores relaciones comerciales con las **cuentas AAA** bajo un rol de gestión, **“INTIMACY CUSTOMER ATENCION”** segmentación de ventas (**targeting**) para la fuerza comercial, incremento del **Share Of Wallet** (SOW). La debida **evaluación y estudio del mercado inmobiliario**, gestión de documentación legal, negociación; marketing de propiedades; establecer alianzas de negocios.

2015 - 2015	TOTAL PLAY Coordinadora de Implementación	www.totalplay.com.mx	PUEBLA, MÉXICO
	Como parte de mi rol estaba el ser Project Manager , coordinar, analizar y ejecutar las actividades y procedimientos relacionadas con el seguimiento de los desarrollos, cumplimiento de objetivos. Realizar estrategias el posicionamiento de marca .		
2008 - 2015	WALMART MÉXICO Gerente Administrativa	www.walmartcentroamerica.com	PUEBLA, MÉXICO
	Como parte de mi rol estaba el ser responsable directo de alcanzar el forecast solicitado por la gerencia comercial, además de desarrollar distintas actividades comerciales con el objetivo de hacer crecer las ventas , gestión y administración del inventario y su aging (rotación del inventario) . A su vez la generación y creación de los KPIS y sus reportes para las direcciones de la empresa que aseguren un constante avance con el plan estratégico solicitado para cada periodo. Responsable de establecer las estrategias de operaciones y ventas, establecer objetivos organizacionales, garantizar la competitividad y efectividad. Impulsar el crecimiento de PVD.		
	Como logros a mencionar durante el periodo destacan la implementación de procesos y procedimientos para desarrollar de forma adecuada la ejecución de proyectos. Logramos los objetivos comerciales en varios periodos en un promedio superior al 90% . Se desarrollaron negocios muy importantes y relevantes. Se logro una diversificación del mercado y segmentos en los tiempos de crisis (2009-2010), para evitar la caída abrupta en los ingresos.		
2004 - 2007	DESARROLLO DE ESPACIOS SOCIALES Y EDIF. Gerente Administrativa		PUEBLA, MÉXICO
	Coordinación del personal, procesos administrativos y de control presupuestal , generación de reporte de metas, planeación y logística de licitaciones y obras. Coordinación de procesos administrativos para la construcción de 1.500 casas.		
2004 - 2007	GRUPO ABASTECEDOR MEXICANO S.A. Líder de Proyecto		PUEBLA, MÉXICO
	Encargado del desarrollo e implementación de proyectos , optimización de procesos , ofrecer valor agregado a clientes. Establecer la estructura comercial con proveedores de la empresa.		
2003 - 2004	INTEGRADORA DE LA VIVIENDA MEXICANA Asistente de Dirección		PUEBLA, MÉXICO
	Responsable de la coordinación administrativa y operativa , gestionar soluciones a necesidades de la dirección. Planificación de operaciones, organización y coordinación de tareas de administración y soporte.		
2002 - 2003	SIT NET DE MÉXICO Ejecutivo de Ventas		PUEBLA, MÉXICO
	Encargada de la prospección y generación de nuevos clientes , asesoría e información sobre operatividad y servicios; gestión de pedidos, cumplimiento de objetivos, entrega de reportes de agenda operativa, servicios de la cartera de clientes .		

IDIOMAS **Español:** lengua materna, **Inglés:** Básico

PERSONAL Disfruto de ser perseverante, además aprovecho el tiempo al aire libre.

LINKED IN [linkedin.com/in/luciagbustamante](https://www.linkedin.com/in/luciagbustamante)

CAPACITACIONES ADICIONALES

SECRETARIA DE EDUCACIÓN PÚBLICA

- Certificación CONOCER , 2018

UNIVERSIDAD REMAX MÉXICO

- Marketing Digital , 2019
- Habilidades Gerenciales , 2018
- Certificación Comercial , 2017
- Certificación Profesional Inmobiliario , 2016
- Ventas Básicas , 2016

WAL-MART DE MÉXICO

- Distintivo "H" , 2015 - 2011
- Dinamizar y Delegar Poder ,2010
- Fundamentos de Liderazgo ,2010
- Formando Nuevos Gerentes ,2010
- Servicio y Atención al Clientes ,2010
- Fundamentos de la Delegación ,2010
- Liderar el Cambio de Primera Línea ,2010
- Liderazgo y Cultura Organizacional ,2010
- Manejo Higiénico de Alimento (Quality),2010
- Liderazgo y el Trabajador del Conocimiento, 2010
- Fundamentos sobre la Responsabilidad del Gerente, 2010