

# Licda. Ana Lucía Gutiérrez Bustamante M.Sc

gbalucia@gmail.com

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

## EXPERIENCIA

2016 – Act.	<b>REMAX</b> 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	<b>TOTAL PLAY</b> Coordinadora de Implementación	www.totalplay.com.mx	PUEBLA, MÉXICO
Como parte de mi rol estaba el ser <b>Project Manager</b> , coordinar, analizar y ejecutar las actividades y procedimientos relacionadas con el seguimiento de los desarrollos, cumplimiento de objetivos. Realizar estrategias el <b>posicionamiento de marca</b> .			
2008 - 2015	<b>WALMART MÉXICO</b> Gerente Administrativa	www.walmartcentroamerica.com	PUEBLA, MÉXICO
Como parte de mi rol estaba el ser responsable directo de alcanzar el <b>forecast</b> solicitado por la gerencia comercial, además de desarrollar distintas actividades comerciales con el objetivo de hacer <b>crecer las ventas</b> , gestión y <b>administración del inventario</b> y su <b>aging (rotación del inventario)</b> . A su vez la generación y creación de <b>los KPIs</b> y sus reportes para las direcciones de la empresa que aseguren un constante avance con el <b>plan estratégico</b> solicitado para cada periodo. Responsable de establecer las <b>estrategias de operaciones</b> y ventas, establecer objetivos organizacionales, garantizar la competitividad y efectividad. Impulsar el crecimiento de PVD.			
Como logros a mencionar durante el periodo destacan la <b>implementación de procesos y procedimientos</b> para desarrollar de forma adecuada la ejecución de proyectos. Logramos los objetivos comerciales en varios periodos en un promedio <b>superior al 90%</b> . Se desarrollaron negocios muy importantes y relevantes. Se logró una <b>diversificación del mercado</b> y segmentos en los tiempos de crisis (2009-2010), para evitar la caída abrupta en los ingresos.			
2004 - 2007	<b>DESARROLLO DE ESPACIOS SOCIALES Y EDIF.</b> Gerente Administrativa		PUEBLA, MÉXICO
Coordinación del personal, <b>procesos administrativos</b> y de <b>control presupuestal</b> , 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	<b>GRUPO ABASTECEDOR MEXICANO S.A.</b> Líder de Proyecto		PUEBLA, MÉXICO
Encargado del <b>desarrollo e implementación de proyectos</b> , optimización de <b>procesos</b> , ofrecer valor agregado a clientes. Establecer la <b>estructura comercial</b> con proveedores de la empresa.			
2003 - 2004	<b>INTEGRADORA DE LA VIVIENDA MEXICANA</b> Asistente de Dirección		PUEBLA, MÉXICO
Responsable de la <b>coordinación administrativa y operativa</b> , gestionar soluciones a necesidades de la dirección. Planificación de operaciones, organización y coordinación de tareas de administración y soporte.			
2002 - 2003	<b>SIT NET DE MÉXICO</b> Ejecutivo de Ventas		PUEBLA, MÉXICO
Encargada de la <b>prospección y generación de nuevos clientes</b> , asesoría e información sobre operatividad y servicios; gestión de pedidos, cumplimiento de objetivos, entrega de reportes de agenda operativa, servicios de la <b>cartera de clientes</b> .			

<b>IDIOMAS</b>	<b>Español:</b> lengua materna, <b>Inglés:</b> Básico
<b>PERSONAL</b>	Disfruto de ser perseverante, además aprovecho el tiempo al aire libre.
<b>LINKED IN</b>	<a href="https://linkedin.com/in/luciagbustamante">linkedin.com/in/luciagbustamante</a>

## 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