

**CURRICULUM VITAE**

**DATOS PERSONALES**

Nombre: Karla Patricia Sica Morales  
Dirección: 9 calle 6-31 zona 19 Colonia La Florida  
Teléfono: 45590627 Celular: 47069579  
Fecha nacimiento: 4 de Noviembre de 1989  
Estado civil: Casada  
DPI: 1590-89948-0101  
Número de Licencia: 1-2659289 tipo "C"  
E-mail: karla\_sica4@hotmail.com

**ESTUDIOS REALIZADOS**

- *Estudios Universitarios: Escuela de Negocios Liderazgo Empresarial (EADE) , Bachelor en Administración de empresas con una Maestría en Marketing.*  
*Actualmente.*
  
- *Diversificado:* *Instituto Técnico Diversificado de Bachillerato en Construcción,*  
  
*Bachiller en Dibujo y Construcción (2005-2006)*
  
- *Secundaria:* *Instituto Experimental de Educación Básica con Orientación*  
  
*Ocupacional Simón Bolívar, (2002-2004)*
  
- *Primaria:* *Escuela Urbana Mixta No. 31 Escuela Dario González, (1996-2001)*

### **ENTRENAMIENTOS RECIBIDOS**

- *Protocolo y Speech Expertas P&G Oral Care- LADMAR*
- *Manejo de Objecciones*
- *El poder de la negociación*
- *Liderazgo creando compromiso y colaboración*
- *Habilidades de Venta y Negociación*
- *Mejora Continua de Procesos*
- *Comunicación Eficaz*

### **Habilidades y Capacidades**

#### **Informática/ Área 1**

- Conocimiento y manejo de Word. Excel. Power Point, Base de Datos Access, internet.
- Idiomas: español-Lengua materna.
- Inglés-básico.

#### **Capacidad de Negociación / Área 2**

Habilidades: Habilidad de negociación así como el manejo de objeciones.

Logros: Logro De espacios ganadores para imagen publicitaria de la empresa (P&G), en el canal de mayoreo y área periférica.

#### **Crecimiento en Ventas/ Área 3**

Habilidades: Negociación y cierre de ventas.

Logros: Generar planes de crecimiento sostenido de un 15% mensual y anualmente, así como en la cartera de clientes.

**EXPERIENCIA LABORAL**

**2007-2011**

**A&P, S.A (outsourcing marcas P&G)**

**Cargo: Promotor**

**Funcion:**

- Manejo de Fundamentales de Venta
- Análisis de los Precios
- Las políticas y Técnicas de promoción de Ventas
- Publicidad
- Hacer visibilidad con Dropar para los negocios a quien se les da servicio
- Llenado y limpieza del Producto
- Colocación de Material P.O.P

**2012 al 30-11-2014**

**Multimercadeo Internacional, S, A (outsourcing Marcas P&G)**

**Cargo: Jefe de Ventas**

**Función:**

- **Supervisión de un equipo de ventas de 3 vendedores, personal de reparto y transporte (6 personas), 13 colocadores.**
- **La investigación comercial o de mercados El marketing**
- **Las previsiones de ventas**
- **El análisis de los precios**
- **La formación de vendedores y comerciales**
- **Las políticas y técnicas de promoción de ventas**
- **La distribución**
- **Publicidad**
- **Organización de la red de ventas**
- **Gestión de la comercialización**
- **Estudio y conocimiento de la competencia.**

**1/10/2014 hasta 23/08/2016**

**Mercaderes en Autoservicio S.A (outsourcing Marcas P&G)**

**Cargo: Supervisor de Ventas**

**Funciones:**

- **Supervisión de un equipo de ventas de 3 vendedores, personal de reparto y transporte (6 personas), 13 colocadores.**
- **La investigación comercial o de mercados El marketing**
- **Las previsiones de ventas**
- **El análisis de los precios**
- **La formación de vendedores y comerciales**
- **Las políticas y técnicas de promoción de ventas**

Nestle & Malher 15/11/2017 18/03/2019

**SUPERVISORA TRADE MARKETING NESTLE & MALHER  
CANAL MODERNO**

**Proactiva, enfocada en los resultados, apasionada por lo que hago e interesada en aprender nuevas disciplinas todos los días.**

**Emprendedora en constante búsqueda de retos profesionales y personales.**

**Más de 10 años de experiencia en empresas multinacionales de consumo masivo, enfocado en la ejecución del punto de venta.**

**Experiencia en elaboración, presupuesto, ejecución y supervisión de estrategias de visibilidad y presencia de marca.  
Desarrollo y manejo de canales de distribución.**

**Coordinación de activaciones de marca, degustación e impulso en puntos de venta y actividades orientadas al engagement del consumidor.**

**Negociación de espacios adicionales en supermercados y negociación de contratos de exclusividad publicitaria on premise. Experiencia en manejo de personal y administración de recursos.**

**Conocimiento de programas de fidelización del cliente, consumidor y colaborador. Enfoque en la satisfacción del cliente interno y externo y en generar valor en el puesto de trabajo.**

**Experiencia en lanzamientos de marca. Planificación y ejecución de estrategias publicitarias en medios de comunicación.**

## Mis funciones

**Establecer una estructura y sistema operativo para garantizar la excelente ejecución en los PDV.**

**Ejecución: merchandising, impulso, degustación, colocación de materiales de visibilidad, implementación de planimetrías, ejecución de promociones, activaciones consumidor.**

-Líder del proceso del proyecto Perfect Store.

-Supervisar directamente al personal a cargo y a sus respectivas estructuras mediante visitas constantes a los PDV a nivel nacional.

-Estrategia de Cobertura de Mercaderistas: % de PDV a los cuales se dará servicio

-Participar como miembro del equipo de Customer Development desde su geografía específica en reuniones claves de planificación con el fin de estar 100% involucrado en todos los aspectos del departamento y ayudar a establecer las estrategias de la operación y sus implicaciones al departamento de ejecución.

-Participar en el Activity Meeting con el objetivo de validar la factibilidad de ejecución en las diferentes estrategias promocionales de las categorías y canales .

-Apoyar al área de ventas en la implementación de actividades de sell-out

-Apoyar en la coordinación de manejo de agencias terceras de impulso, y merchandising (control de presupuestos, HC, contratación, solicitud de entrenamiento y asignación a puntos de venta)

-Administración de bodega de materiales promocionales

-Administrador de equipo de promociones con paneles, discotecas, sonido, toldos, etc

-Desarrollar, implementar y operar una herramienta de medición de la ejecución en el PDV (POP Monitor) con el fin de medir el desempeño a nivel nacional de su equipo y dar visibilidad al resto de las áreas del equipo de Customer Development

**Patricia Sica Morales**

**Karla**

**47069579**

**REFERENCIAS LABORALES**

- **Luis Antonio Micheo**  
**Manager Landmar (Procter & Gamble)**  
**59515638**
- **Nelson Larin**  
**Manager Country (Procter & Gamble)**  
**59514944**

**Carlos Tablas**  
**Sales Representative**  
**Nestle & Malher**  
**UNISUPER**  
**55991187**

**Wilber Galdamez**  
**Sales Representative**  
**Nestle & Malher**  
**La Barata**  
**30109792**

**Lic. Nairoby Ordaz**  
**Nestle & Malher**  
**Manager Recursos Humanos**  
**58654237**

**Donato Nisthal**  
**Nestle & Malher ( supervisor de trade marketing)**  
**54122493**

