

Edenie Marval Dufton



Resumen

Apasionada por el mundo de las ventas y el mercadeo, he demostrado ser una profesional altamente calificada al realizar actividades para lograr el desarrollo y efectividad de los negocios de productos y servicios en diferentes ámbitos. Mi trabajo está orientado a la consecución de los resultados requeridos por la empresa, estableciendo relaciones comerciales sólidas y duraderas con los clientes, y liderando y apoyando a los equipos de ventas que he conformado.

Como claves del éxito, me enfoco en brindar un alto nivel de servicio al cliente, apoyar y capacitar al equipo de ventas para éxito y logro de los objetivos.

Datos Personales

Teléfono Celular:
(507) 6597-2224

Email:
e_marval@hotmail.com

Dirección:

Urb. Costa del Este., Av. B, PH Sevilla,
Torre 1000, Apto 16C, Piso 16,
Ciudad de Panamá.

Nacionalidad: Venezolana
Fecha de Nacimiento: 02 Mayo 1974
Estado Civil: Casada - 2 Hijos
Cédula Identidad: E-8-125490
Permiso de Trabajo: No. 150502

Habilidades Personales y Profesionales:

- Enfoque en Resultados.
- Habilidades de Negociación
- Capacidad de realizar varias tareas al mismo tiempo en un ambiente dinámico y rápido.
- Proactiva y orientada al logro.
- Capacidad analítica y de toma de decisiones.
- Habilidad para resolver conflictos.
- Habilidades de capacidad para reunir y dirigir a un grupo de profesionales.
- Capacidad de recopilar, monitorear y analizar información.

Experiencia Laboral

Smartbrix Centroamérica, SA
Gerente Mercadeo y Ventas | Nov. 2016 - Abr. 2020

- Diseño y desarrollo de estrategias para la captación de nuevos clientes.
- Diseño y manejo del plan de mercadeo tradicional y digital para exposición y crecimiento de los productos.
- Diseño de estructura comercial y plan de compensación del equipo de ventas.
- Incremento en un 10% de la cartera de clientes en los primeros 7 meses.
- Cumplimiento del 100% de los objetivos de ventas anuales.

Complejo Industrial Licorero del Centro
Gerente de Trade Marketing | Ene. 2013 - Marz. 2016

- Definición e implementación del plan estratégico de Trade Marketing.
- Alineación con el plan de mercadeo tradicional y digital de las marcas.
- Diseño de estructura del departamento según las necesidades del mercado y la empresa.
- Diseño e implementación de planes de negocios.
- Incremento de la distribución numérica de las marcas (8% a 10% en un año).
- Administración y control eficiente del presupuesto (>1MM anual).
- Incremento de la visibilidad de las marcas en los puntos de venta.

Gerente de Categoría - Marca | Dic. 2010 - Dic. 2012

- Diseño del Plan Estratégico para el posicionamiento de las marcas.
- Diseño e implementación el Plan de Marketing y gestionar el presupuesto.
- Liderar la creación de nuevas marcas o cambios de imagen de marcas.
- Definición de políticas de precios y estrategias de promoción.
- Construcción de relaciones estratégicas y segmentadas por canal de ventas.
- Dirección de las agencias creativas, digitales y redes sociales.
- Diseño, negociación e implementación de estrategias POS y marketing cruzado.
- Diseño e implementación de estrategias para el desarrollo de la lealtad del consumidor y el conocimiento de la marca.
- Desarrollar, supervisar e implementar estrategias con Trade Marketing.

Gerente de Desarrollo de Ventas | Jun. 2008 - Dic. 2010

- Definición y desarrollo del nuevo proceso de ventas e indicadores de medición.
- Creación, diseño e implementación del Manual de Ventas.
- Entrenamiento del Equipo de Ventas.
- Diseño y ejecución de planes de incentivos para el equipo de ventas.
- Ajuste y revisión del plan de compensación del equipo de ventas.

Edenie Marval Dufton

CA Ron Santa Teresa

Gerente Regional de Ventas | Feb. 2007 - Abr. 2008

- Diseño, planificación, dirección y control de las actividades de ventas y distribución de la zona para alcanzar los objetivos.
- Crecimiento del 30% del volumen de ventas en un año.
- Incremento de la distribución numérica en 10% en 6 meses de las marcas foco.
- Incremento en 25% de la cartera de clientes.
- Diseño y desarrollo de la estructura y equipo de ventas..

Idiomas:

- Español.
- Inglés (Básico).

Gerente de Distribuidores | Agos. 2006 - Ene. 2007

- Diseño y ejecución de planes de desarrollo para Distribuidores del portafolio de productos.
- Reestructuración de la red de distribución - Route to Market-.
- Evaluación y redefinición de Política Comercial.
- Selección de los Distribuidores mejor calificados para el manejo del portafolio.
- Incremento de 10% de las ventas a nivel nacional en 4 meses.
- Incorporación de lineamientos y políticas para el canal distribuidores.

Kraft Foods

Herramientas de Trabajo:

Gerente Efectividad Organizacional | Oct. 2004- Jul. 2006

- Excel.
- Presentaciones Power Point.
- Word.

- Evaluación y definición de la red de distribución - Route to Market-.
- Definición e implementación del proceso de evaluación y selección de distribuidores.
- Evaluación y redefinición de la Política Comercial por canal y categoría.
- Selección de los Distribuidores mejor calificados para el manejo del portafolio.
- Incorporación de lineamientos y políticas para el canal distribuidores.

Gerente Canal Mayoristas | Sep. 2003 - Oct. 2004

- Definición, desarrollo y control de los planes de Trade Marketing del canal.
- Evaluar las necesidades de los puntos de ventas para maximizar impacto visual e incrementar ventas de los productos.
- Ejecución de planes para lograr el 100% del objetivo de volumen del canal en las diferentes categorías.
- Mejora exhibición y rotación de las marcas y productos en los puntos de venta

Coordinador Trade Marketing | Ago. 2002 - Sep. 2003

- Implementación, ejecución y control de las actividades de Trade Marketing, para cumplir los objetivos de ventas.
- Identificación de las necesidades comerciales del canal mayoristas (Distribución, Precio, Exhibición y Promoción).
- Ejecución de planes de negocios y promociones a la medida de las necesidades de los clientes.

Formación Académica:

- Sep. 2008 - Nov. 2010: Maestría en Gerencia Administración de Empresas. Universidad Metropolitana.
- Nov. 2001 - Oct. 2002: Maestría en Gerencia en Mercadeo y Negocios. Universidad Metropolitana
- Oct. 1993 - Nov. 2000: Ingeniería Industrial. Universidad Católica Andrés Bello

Cursos y Seminarios:

- Fundamentos de Marketing Digital. Coursera. Jul. 2018
- Trade Marketing. IESA. Sep. 2011
- Gerencia de Proyectos. IESA. Abr. 2007
- Preparación de Líderes de Ventas. HayGroup. Sep. 2007
- Presentaciones Efectivas. IESA. Sep. 2007.
- Finanzas para Ejecutivos No Financieros. IESA. Ene 2007
- Administración de Categorías. Datos Information Resources. Abr. 2002
- Investigación de Mercados. GIDE.. Jul. 2001