



MARIOLA PRADO GUTIÉRREZ

(502) 40050658

mariolapradogutierrez@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/mariolapradogutierrez>

EDUCACIÓN

Lynn University

Bachelor of Science in Business Administration con Especialización en Marketing

(1998-2001)

HABILIDADES

Enfoque a resultados

Comunicación interna

Liderazgo

Gestión de Proyectos

Planificación estratégica

IDIOMAS

Inglés avanzado

Francés básico

EXPERIENCIA LABORAL

Integro

Coordinadora de Excelencia Operativa (Diciembre 2022-mayo 2023)

- Participación activa en el Comité de Mercadeo para proponer estrategias.
- Manejo de KPI's de Marketing.
- Orientación a resultados.

LOGROS

- Implementé la plataforma Microsoft Lists en Mercadeo generando un ahorro mensual de \$36 por licencia.
- Top 10 del ranking mensual con mayor número de cursos terminados.

Unión, S.A.

Jefe de Transporte y Taller Mecánico (Marzo 2018-septiembre 2022)

- Lideré un equipo de 32 profesionales.
- Planificación e implementación de estrategias.
- Administración de gastos del área.
- Comunicación interna.

LOGROS

- Lideré el departamento logrando optimizar tiempos en ruta a través de la plataforma de GPS y disminución de gastos de combustible un 5%.

Innova, S.A.

Gerente de Relaciones Públicas (Diciembre 2016-febrero 2018)

- Planificación e implementación de estrategias.
- Lideré un equipo de 3 profesionales.
- Manejo del presupuesto de ventas.

LOGROS

- Potencialicé mis habilidades blandas utilizando comunicación para atraer a nuevos clientes.

De la Riva Group

Analista de Estudios Cualitativos (Marzo 2014-enero 2016)

- Diseñé y planifiqué estrategias de mercado.
- Investigación de mercados de diferentes categorías.
- Desarrollé las propuestas del plan estratégico de marcas.

LOGROS

- Alcancé un proyecto exitoso de lanzamiento de imagen en la categoría de galletas.

Alimentos Ideal, S.A.

Gerente de Marca (Marzo 2012-febrero 2013)

- Lanzamiento de productos nuevos.
- Elaboración del plan estratégico de Marketing.
- Planificación e implementación de estrategias.
- Lideré un equipo de 3 profesionales.

LOGROS

- Mantuve el liderazgo Vitina para Guatemala y El Salvador.

Molinos Modernos

Gerente de Marca (Abril 2002-octubre 2008)

- Elaboración del plan estratégico de Marketing de la categoría de pastas, sopas instantáneas y atoles.
- Lanzamiento de productos nuevos.
- Manejo de KPI's de Marketing en Centroamérica y República Dominicana.
- Implementación del panel sensorial para el desarrollo de productos nuevos.

LOGROS

- Cumplí la meta del 90% de satisfacción del cliente para Guatemala, El Salvador, Nicaragua y República Dominicana.

