

# JENNIFER TATIANA PANAZZA ORELLANA

## MBA, MERCADÓLOGA

- Trabajo en equipo • Buena líder • Analista de información • Planificadora
- Poseo facilidad de comunicación • Administradora de presupuestos

### FORMACIÓN ACADÉMICA

#### Universidad Mariano Gálvez.

Maestría: Master Business Administration, especialización en proyectos nuevos  
(2017-2018)

#### Universidad Mariano Gálvez.

Nivel Universitario: Licenciatura en Mercadotecnia.  
(2012)

#### Colegio de señoritas El Sagrado Corazón.

Nivel Medio: Maestra de Educación Primaria Urbana  
(2002-2004)

### CURSOS

- 4 DX, La 4 disciplinas de la ejecución estratégica según Covey , Intecap.
- Construyendo Mi modelo de negocio en tiempo de crisis aplicando el método Legos Play/Canvas, Intecap.
- Ventas a través de las relaciones humanas, Dale Carnegie.
- Diplomado Marketing Digital, SHAW Academy.
- 7o. Congreso Internacional de Ventas, Vendedor 2.0

### IDIOMAS



Inglés: Medio  
Español: Nativo

### EXPERIENCIA LABORAL

#### KAM Supermercados, Alimentos Gourmet Departamento de Comercial

Agosto 2018 - Agosto 2019

Encargada de atender a los clientes y desarrollar las ventas en la cadenas de supermercados (Wal-Mart , Unisuper, Grupo de tiendas Asociadas), coordinar acciones comerciales en conjunto con Mercadeo, consecución de metas de ventas, negociar acuerdos comerciales con las cadenas , coordinar acciones comerciales en conjunto con mercadeo y ejecutarlas , análisis de datos de sell out (Retail Link, Unibi) y sintonización de información ,Identificación de oportunidades de negocio en los supermercados y apoyo en la coordinación del equipo de Merchandising.

#### KAM Canal Tradicional, Industria La Popular Departamento de Ventas Mayoreo

Febrero 2017 - Julio 2018

Responsable de cumplir con los objetivos de ventas de la categoría en los supermercados. Control de negociaciones, desarrollo de más de 170 SKU'S, implementación de estrategias, manejo de promociones de los productos, control de precios y márgenes. Realizar planes con el departamento de Trade-marketing por marca en base a control de presupuesto de inversión, administración de presupuesto y proyecciones de ventas. Control y administración de inventarios de sell out.



+ (502) 5922-5833

+ (502) 2385-0292



36 avenida 13-49 zona  
5, colonia Abril



tatipanazza@hotmail.com



15 de Julio de 1985



Soltera



1906-33166-0101  
guatemalteca

### REFERENCIA LABORAL

#### Licda. Heydi Chávez

Alimentos Gourmet s.a

+502 5699-0293

#### Lic. Edgar Alejandro Menéndez

Industria La Popular

+502 4216-9116

#### Ing. Ricardo Oliva

Pollo Campero

+502 5238-0113

#### Licda. Waleska Zimeri

Comdalsa

+502 4071-2760



**Gerente de Restaurante, Pollo Campero**  
**Departamento de operaciones**

Marzo 2013- Noviembre 2016

Encargada de realizar los procesos administrativos y operativos del restaurante, control de costo, manejo de personal, elaboración de inventarios, pedidos, cuadres cortes de caja, elaboración de estrategias de ventas, presupuestos, ejecutar lineamientos de mercadeo, servicio al cliente y manejo de KPIs

**Gerente de Marca, Comdalsa**  
**Departamento de Mercadeo**

Abril 2010 - Diciembre 2012

Desarrollo y ejecución de planes de mercadeo, desarrollo de estrategias, lanzamiento de productos nuevos, investigación de mercados, competencia y el desarrollo de marca para la cadena de restaurantes **al Macarone**

**REFERENCIA PERSONALES**

**Lic. Marco Muralles**

UNAERC

+502 5205-5153

**Licda. Ingrid Mijangos**

Cementos Progreso

+502 5511-0724

**Licda. Alejandra Rodríguez**

Alimentos Maravilla

+502 5482-1384