

Mabel Albania Alvarado Carías

Información General



Fecha de nacimiento: 17 de agosto de 1991

Edad: 29 años

Lugar de nacimiento: Tegucigalpa, Honduras.

Número de Identidad: 0801-1991-17698

Estado Civil: Casada

Dirección: Res. San Juan

Celular: +504 3191-6766

Correo Electrónico: mabelcarias01@gmail.com

Preparación Académica

Educación posgrado
(2015-2017)

Maestría en Dirección de la Comunicación
Corporativa (DIRCOM)
Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC
Tegucigalpa, Honduras

Educación pregrado
(2009-2013)

Licenciatura en Mercadotecnia y Negocios
Internacionales
Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC
Tegucigalpa, Honduras

- Curso de Generación de empresas y
Finanzas Internacionales
Andrés Bello, Santiago Chile

Educación media
(1997- 2008)

Título de Bachiller en Ciencias y letras
Instituto San José del Carmen.
Tegucigalpa, Honduras

Experiencia Laboral

Gerente de Cuenta

Trade Marketing

- Planeación Estratégica y Comercial
- Revisión análisis y supervisión de los productos y personal a cargo en 7 sucursales de Tegucigalpa
- Análisis y revisión de inventario por cada sucursal (rotación)
- Elaboración de manuales para cada plaza
- Planeación de actividades estratégicas de mercadeo en cada plaza donde están ubicadas las sucursales
- Supervisión en el punto de venta (establecimiento, vitrinas, productos y personal)
- Análisis y control de la competencia en puntos de venta

Key Account Manager (KAM)

- Generación de las campañas de mercadeo institucionales anuales
- Elaboración y ejecución de estrategias, planes y actividades que contribuyan al logro de los objetivos anuales de la empresa (venta y rentabilidad)
- Seguimiento del impacto de las campañas y reporte de cada punto de venta
- Análisis de la competencia
- Seguimiento de pedidos de material POP para campañas, actividades, brigadas, publicaciones, remodelaciones junto con encargado de operaciones
- Elaboración continua de análisis de precios
- Identidad corporativa
- Seguimiento apertura de negociaciones a beneficio de la marca
- Capacitación continua de personal sobre tendencias de la marca
- Creación, revisión y manejo del presupuesto y control mensual del mismo
- Manejo de las relaciones con los proveedores en las diferentes redes sociales y pagina web
- Revisión y apoyo en creación de estrategias digitales
- Creación de estrategia semanal junto con la gerente de medios acerca de las menciones, pautas, spot , cuñas de todos los medios donde pauta la marca

- Elaboración y ejecución de estrategias, planes y actividades que contribuyan al logro de los objetivos anuales de la empresa (venta y rentabilidad)
- Ejecución del plan de mercadeo

(Junio 2014 - Noviembre 2017)

Especialista en Comunicación/Mercadeo - Agriteam Canadá Consulting

- Apoyo de manera eficiente e innovadora el desarrollo de la Estrategia de Comunicación de Proyecto FORTA
- Desarrollo e implementación de campaña de inclusión de género y ambiente en 7 departamentos del país por medio de (brochures, videos, afiches y redes sociales)
- Diseño y producción de materiales de comunicación: manual de comunicación interna, manual de identidad gráfica, afiches institucionales, brochures, banners, guiones técnicos, historias de éxito, estrategia de comunicación en redes sociales, entre otras.
- Lanzamiento de categorías de producto específico (en capacitaciones)
- Medición cuantitativa y cualitativa de la marca por medio de plataformas digitales
- Creación de experiencia de marca a través de redes sociales
- Diagramación de materiales y/o informes
- Implementación de planes de comunicación, basado en una estrategia de comunicación semestral con su respectivo presupuesto
- Organizar el montaje y logística de eventos según lo requerido (talleres, lanzamientos, encuentros entre otros) en coordinación con el resto del equipo de trabajo
- Redacción de noticias en base actividades más relevantes
- Elaboración y envío masivo de boletines institucionales
- Toma de fotografías
- Elaboración de estrategias de publicidad orgánica y pagada

Práctica profesional (Octubre 2013- Diciembre 2013)

Escuela Agrícola Zamorano

- Asistencia en Merchandising de gestión

Idiomas

Español: Lengua Nativa

Inglés: Nivel básico-intermedio

Otras competencias

- Trabajo en equipo
- Visión de negocios
- Gestión de proyectos
- Proactividad
- Planificación estratégica
- Manejo de personal
- Dominio de los programas pertenecientes a la Suite Adobe.
- Logística y planificación de eventos
- Dominio de Microsoft office
- Fotografía

Referencias Profesionales

Licda. Marcela Mencia
Senior Administrative Officer
Proyecto FORTA
Celular: 9969-8917

Lic. Yasira Rodriguez
Directora de Mercadeo
Óptica Santa Lucia
Celular: 8867-9514