



Con más de 15 años de experiencia en posiciones ejecutivas "senior" y "gerenciales" me he destacado en trabajar con empresas y negocios de carácter global, pero con estrategias ajustadas al territorio local, dedicado a ofrecer soluciones para los operadores en el mercado de consumo fuera del hogar. El fundamento de mis destrezas, parte de mis responsabilidades y roles de autogestión, tales como: la planificación estratégica del negocio, manejo de presupuestos y personal, la coordinación de proyectos enfocados en la generación de demanda, supervisión comercial, venta nivel país y enfoque en el posicionamiento de marcas. Bajo las premisas de la mejora continua y la maximización de resultados estoy comprometido a gestionar con eficiencia, integridad y pasión todo reto actual y por venir.



CONTACTO

Celular: 6783-6848

Correo: teresakarina31@gmail.com

Fecha de nacimiento: 31 octubre 1980

Dirección: Las Cumbres, Ciudad del Lago

TERESA KARINA CESPEDES BARRAZA

LICENCIADA EN MERCADEO Y
PUBLICIDAD CON ENFASIS EN
GERENCIA DE VENTAS



EXPERIENCIA LABORAL

PEDERSEN FINE FOOD

Asesora Comercial

Agosto 2023 - Actualmente

Desarrollo estratégico con socios comerciales, Implementación de políticas alineadas de crecimiento.

RAINSTAR PANAMA CORP

Gerente de Zona Chiriquí

Noviembre 2022 - Julio 2023

Desarrollar, implementar y supervisar el correcto cumplimiento de la estrategia, cumpliendo con los indicadores de gestión y ventas establecidos. Asegurar el crecimiento de la zona manteniendo los márgenes y objetivos esperados.

Ejecutiva de Cuentas Zona Metro

Diciembre 2017 - Noviembre 2022

Comercialización, venta y distribución de sistemas de salud y purificadores de aire para residencias, clínicas, hospitales, oficinas públicas y privadas a nivel nacional.

NESTLE PROFESSIONAL

Supervisora de ventas/CANAL FOODSERVICE

Agosto 2013 - Octubre 2017

Elaboración de planes de crecimiento y proyecciones estratégicos con los distribuidores.

Seguimiento a los KPI's de ventas para detectar oportunidades de mejora.

Desarrollo de nuevos negocios.

Manejo de Cronograma de actividades y activaciones anuales con los operadores finales.

Asegurar el sell out y sell in del distribuidor.

Responsable del cumplimiento de la proyección de compra, semanal, mensual y anual.

Estructuración de planes de crecimiento sostenibles por sku.

UNILEVER

Gerente de Canal FOODSERVICE

Diciembre 2011 - Julio 2013

Negociaciones con distribuidores. Detectar oportunidades en el mercado para introducir innovaciones, Manejo de inventarios mediante junta de volúmenes bimestrales, Mantener una sana cartera de crédito, Responsable de las ventas de Food Service, Trade (distribuidores) y Chains (Franquicias) a nivel de país. Creación, planeación y ejecución de planes de crecimiento con Channel Marketing para trabajar con los Strategic Partners.

HARINAS DEL ISTMO

Supervisora Nacional de Ventas

Enero 2011 - Diciembre 2011

Establecimiento de metas por vendedor.

Elaboración de incentivos por cumplimiento de metas.

Supervisar las ventas de las agencias del interior Viajes periódicos a provincias centrales y a Chiriquí con el fin de realizar rutas y ver oportunidades de crecimiento y desarrollo.

Seguimiento a las ventas del día para ver el movimiento acorde a la proyección estimada, Seguimiento a las entregas del día.

Elaboración de reportes mensuales para presentarlos a la gerencia general.

EMPRESAS MELO

Supervisora de Merchandising

Mayo 2010 - Noviembre 2010

Desarrollar, implementar y supervisar planes de merchandising para la rotación de los productos y aumento en las ventas de las referencias que se requieran.

Elaboración de la planilla del personal. Seguimiento a los inventarios por punto de venta. Supervisión area Metro y Colón.

Cálculo de incentivos bisemanales para los mercaderitas e impulsadoras. Actividades y seminarios de motivación para el personal.

Selección del equipo de trabajo a mi cargo.

Distribución y manejo del presupuesto. Visitas semanales a los puntos de venta y supervisión del personal que trabaja en calle incluyendo los vendedores.

Organización de rutas. Desarrollo y seguimiento al plan de ventas.

PROMOTORA TU CASA

Ejecutiva de Ventas

Enero 2006 - Enero 2009

Apoyo a clientes con la obtención de la aprobación bancaria, elaboración de escrituras, seguimiento de clientes, alcance de metas de ventas por proyecto.



EDUCACIÓN

UNIVERSIDAD LATINA DE PANAMA 2004

Licenciada en Mercadeo y Publicidad con énfasis en Gerencia de Ventas

INSTITUTO JUSTO AROSEMENA 1998

Bachiller en Comercio



IDIOMAS

Ingles/Intermedio



REFERENCIAS PERSONALES

Johanie Escudero
Gerente Administrativa Grupo Real
6708-1736

Kathia Him
Gerente de Sucursal Banco General
6948-1167