

Gaany Marné Cano Soriano

Marketing professional

69 Av. Norte #231 Col. Escalón
(503) 2224-5369 y 7844-2505
gaany.cano@gmail.com



Ingles Licenciatura en Mercadotecnia, Universidad Dr. José Matías Delgado – Nov 1999 LinkedIn gaany-cano-68183a5

FORTALEZAS

■ Estrategias de marketing ■ Marketing communications ■ Publicidad y creatividad ■ Marketing analítico ■ Estrategias de contenido ■ Estrategias de negocio ■ B2B ■ Negociación ■ Solución de problemas ■ Promociones y ventas ■ Liderazgo ■ Administración de proyectos y campañas ■ Planificación ■ Ventas ■ Talent development ■ Coaching

INDUSTRIAS

■ retail ■ alimentos y bebidas ■ muebles/accesorios ■ electrónica de consumo ■ maquinaria industrial ■ equipos de construcción y transporte ■ desarrollo inmobiliario ■ publicidad ■ investigación de mercados ■ servicios exequiales ■ pre-necesidad ■ servicios post venta.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Profesional independiente

Mar 2016-a la fecha

- Consultoría de Mercadeo, Coach & Talent Development.
- Último proyecto: Desarrollo de talento en un equipo de trabajo de 8 personas durante 7 meses. Análisis de la operación, tiempos, funciones y hábitos. Se desarrolló el workflow, funciones de puesto, coaching individual y KPI's de rendimiento. Resultados: mejoras en tiempos de trabajo, organización, atención y actitud.

Parques y Jardines de Cuscatlán S.A. de C.V. / Brillat SA de CV

Mar 2015- Feb 2016

Gerente de Mercadeo



- Planificación y supervisión de las actividades y eventos para la fuerza de ventas y crecimiento de cartera.
- Planificación estratégica de comercialización, desarrollo de KPI's, promoción y publicidad para las tres áreas de negocio (Previsión, Pre Necesidad y Emergencias). Responsable del presupuesto anual, el desarrollo y la implementación de Marketing Experiencial.

Logros

- Organización y ejecución de 24 eventos BTL y promociones durante el 2015, incrementando los prospectos y cartera de clientes, innovando en la estrategia para cierre de ventas, preparando a cada distrito con las estrategias de cierre y midiendo el ROI de cada actividad. Incremento de cartera 2015 del 25%

RAF S.A. de C.V.

Feb 2012- Ene 2015

Jefe de Mercadeo y Publicidad



- Responsable del desarrollo y ejecución del plan de marketing y publicidad RAF retail y iStore.
- Responsables de presupuesto publicitario, pre-compra de medios y contratación de agencias de publicidad y estudios de mercado.
- Desarrollo de estrategias de marketing, marketing digital y negociación de alianzas estratégicas
- Dirigir 9 personas

Logros

- Desarrollar estrategias de marketing digital para RAF y iStore, con el objetivo de crecer las marcas en fans, fidelidad y ventas, a través de actividades, contenido de interés para cada target y marca, así como la creación de una nueva página web e-commerce para enlazar las promociones con los fans.
- Incrementar el posicionamiento y valor de las marcas a través de eventos, promociones y publicidad.
- Creación de la estrategia y manejo de proyecto 60 Aniversario (Concurso Nacional de fotografía y la Exposición de la Galería National Geographic patrocinado por Canon. Felicitaciones recibidas por Canon y National Geographic por el profesionalismo demostrado y resultados alcanzados.
- Planificación, desarrollo y lanzamiento del proyecto "App: My Kodak Moments" para RAF
- Aumento de los fondos co-op de marketing anuales, a través de la buena gestión de los programas de apoyo de actividades y promociones Below the Line (BTL) realizadas con éxito, recibiendo felicitaciones por parte de Canon y RAF por el buen manejo de fondos y sus resultados.

Marketing Manager  **Construmarket**
CONSTRUCCIÓN • INDUSTRIAL • REFORMAS • FERIAS

- Responsable de la ejecución de las estrategias comerciales de apoyo a las Gerencias regionales.
- Supervisión de las coordinadoras de mercadeo para la organización de trade shows, eventos comerciales, show rooms, ferias, B2B, lanzamiento de nuevos productos y capacitaciones
- Miembro del Comité de Productores y Distribuidores CASALCO.
- Responsable del presupuesto, plan de marketing e inteligencia de mercado.
- Responsable de los fondos Co-op de marketing para las marcas Komatsu, Bobcat, Hunter Douglas, Wacker, Freightliner.

Logros

- Implementar métodos de medición de tráfico en la sala de ventas y aumentar el tráfico de esta.
- Proyecto: nueva página web optimizada y un programa de redes sociales como herramienta de ventas y catálogo de productos autoadministrable.

Administración de Bienes Raíces Construmarket

- Comercialización de locales para oficinas y otras propiedades de Construmarket.
- Supervisión de los proyectos de renovación de las oficinas.
- Comercialización del auditorio para 200 personas para eventos. Un ejecutivo de ventas a cargo.

Logros

- Ocupación del edificio al final de mi gestión: 95%, con prestigiosas compañías multinacionales (CEMEX, POZUELO, AstraZeneca).

Consultora Independiente**Abr 2009- Feb 2010 y Ago 2011- Ene 2012***Colaboradora para estudios cualitativos, focus group, entrevistas en profundidad para sectores como telecomunicaciones y servicios.***Neotempo S.A. de C.V. (empresa del Grupo ConstruMarket)****Oct 2006- Mar-2008****Jefe de Mercadeo Kalea El Salvador**

ESTILO DE VIDA MODERNO

- Responsable de la planeación y ejecución de presupuesto de mercadeo y publicidad.
- Responsable de la planeación de actividades promocionales y eventos, así como de alianzas estratégicas destinadas a aumentar el tráfico de la sala de ventas.
- Análisis de la publicidad y ventas contra indicadores de rendimiento establecidos (KPI) por la franquicia.

Logros

- Introducción de la nueva marca en el país a través de un mix de estrategias ATL, BTL, Guerrilla Marketing, falshmobs y CSR que fueran acordes a la promesa de venta; eventos segmentados para diferentes perfiles, exhibiciones y actividades que invitaran a vivir la experiencia del estilo de vida moderno.
- Obtener cobertura semanal de publicity equivalente al 80% del presupuesto de publicidad anual.
- Lograr las metas de KPI requeridas por la franquicia durante mi gestión.

Etcétera. S.A. de C.V.**Abr 2005- Sep 2006****Gerente de Marca (Chocolates, Café y Gelato)**

- Proyecto Terceros: planificación, coordinación y lanzamiento de nuevos productos, proyecciones y resultados de ventas, planificación de estrategias efectivas de marketing para las marcas.
- Responsable de los procesos para la obtención de los registros sanitarios, requisitos para exportación y todo lo relacionado a diseño de empaque y embalaje.
- Responsable de las ventas, exhibición de productos e inventario en tiendas propias, supermercados y tiendas de conveniencia, así como la elaboración de reportes.

Logros

- Llevar el crecimiento anual del 15% de ventas de chocolates a un 35%. Duplicar las ventas de cafés preparados.
- Lanzamiento de las nuevas líneas de chocolate y creación de beneficios como sello 70% Cacao, 100% Cacao Criollo.
- Introducción de una nueva línea de productos en puntos de venta estratégicos (Supermercados Selectos, Texaco Startmart y Esso On The Run).
- Capacitación de fuerza de ventas en temas: Chocolates (exhibición, PEPS y calidad) y Café (Barista: correcta preparación del espresso, cappuccino y otras bebidas).

Exportadora El Volcán S.A. de C.V.**Nov 2003- Ene 2005****Asistente de Mercadeo**

- Responsable de la relación y comunicación con los productores de café.
- Actualización de la base de datos de clientes.
- Apoyo al programa de certificación de fincas con Rainforest Alliance y ferias locales.
- Recepción y colocación de órdenes de compra y venta de café para NBTY

OTROS

- **Practitioner en PNL y Neurosemántica**, Metas & Visión, San Salvador (2016)
- **Coaching Gerencial**, INSAFORP CG Metas & Visión, San Salvador (Ago/15)
- **Programa Liderazgo en un nuevo entorno**, INCAE, San Salvador (Mar/14)
- **Seminario Mercadeo Digital**, Dr Giacomo Bertania, San Salvador, (Sep/10)
- **Seminario Marketing y Ventas**. Ward Roofthooft, Ph.D. ISEADE (Jun 09)
- **Diplomado Manejo de objeciones y cierre de ventas**. Insaforp (Sep 08)
- **Dale Carnegie Assistant** (Sep/06)
- **Diplomado Promociones y ventas** Grupo Crece, ESEN (Jul/06)
- **Diplomado Active Learning**, Alvaro Vargas, B2C, Grupo Crece, ESEN (May/06)
- **Feng Shui para Retails**, Linda Cahan, Grupo Crece, ESEN (Oct/05)
- **Barista Training Seminar**, Solberg&Hansen AS, SCAE, (Feb/05)
- **Liderazgo Dale Carnegie Course**, (Sep/04),
- **Diplomado Marketing Toolkit**, Cámara de Comercio e Industria de El Salvador (Jul/04)
- **Taller Básico Programa Rain Forest Alliance para inspectores internos**, Salvanatura/Rain Forest Alliance. (Abr/04)

RECOMENDACIONES LABORALES

Vilma de Díaz Nuila

Jefe de RRHH Construmarket/Kalea

personal.sv@grupoconstrumarket.com

Tel. (503) 2500-0000 Cel. 7887-8757

Johana Sura

Jefe de RRHH Grupo RAF

johana.sura@gruporaf.com

Tel. (503) 2213-3333/ 3386

Jon Quirós

Presidente Etcetera S.A. de C.V.(Shaw's)

jaq@etcetera.com.sv

Tel (503) 2511-4220

Marcela Jovel de Molina

Directora de Negocios y Mercadeo

La Prensa Gráfica

Tel. (503) 2241-2443

mmolina@laprensagrafica.com

Manuel Álvarez

Director Comercial Regional Albacrome

Altamirano Media

Tel (507) 6242 0087

Carlos Roberto Beloso

Gerente General Capillas Memoriales y La Auxiliadora

carlosbeloso@capillasmemoriales.com.sv

Tel (503) 7910 2174