



Mildred Alejandra Tajiboy Villafuerte

Licenciada en Administración de Empresas
con Especialidad en Mercadeo (MMK)



+502 4087-2177



mildredtajiboy@gmail.com



22 Av. 3-127 Res. Cañas del Río
Zona 13 San Miguel Petapa

CONOCIMIENTOS:

- ♦ 8 años de experiencia en área comercial
- ♦ 3 años de experiencia en manejo de personal
- ♦ 12 años de experiencia en sector logístico
- ♦ 4 años de experiencia en servicio al cliente
- ♦ Conocimiento de procesos aduanales, incoterms
- ♦ Conocimiento de procesos logísticos, importación y exportación
- ♦ Manejo de negociaciones
- ♦ Gestión de proyectos
- ♦ Cursos de ventas – Amcham y DHL

IDIOMAS:

- ♦ Inglés: Nivel Avanzado

MANEJO DE SOFTWARE:

- ♦ Paquetería Office: Nivel Avanzado

HABILIDADES:

- ♦ Comunicación efectiva
- ♦ Liderazgo
- ♦ Negociación efectiva y persuasión
- ♦ Planificación y manejo del tiempo
- ♦ Excelentes relaciones interpersonales
- ♦ Habilidad para definir estrategias y alcanzar metas

OBJETIVO PROFESIONAL

Aportar y poner en práctica mi experiencia estratégica en el área comercial adquirida principalmente en una empresa multinacional de servicios, así mismo los conocimientos adquiridos en mi carrera y emprendimiento personal, con el fin de contribuir al alcance de los objetivos de la empresa.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Empresa Propia – Impoautos (Nov 2018 – Ago 2020)

Propietaria y Administradora de Empresa

- Empresa dedicada a importación y alquiler de vehículos, responsable de presupuestos de empresa.
- Compras internacionales de vehículos y supervisión de gestión de aduanas local.
- Contratación de personal para conducir vehículos.
- Supervisar el cumplimiento de los deberes tributarios junto con el contador.

DHL, S.A. – Departamento Comercial (Oct 2017 – Sep 2018)

Key Account Manager

- Responsable de cuentas clave, amplio conocimiento de las distintas industrias.
- Responsable de estrategia comercial para cuentas clave, y de cierres de negociaciones comerciales, que permitieron crecimientos sostenibles en ventas durante el periodo gestionado.
- Responsable de negociaciones corporativas, integrando distintas soluciones de negocio.
- Diseño e implementación de procesos específicos para clientes y de propuestas de negocio, integrando a las distintas áreas de la compañía.
- Responsable del manejo de personal asignado como in plant para cuentas clave.
- Responsable de nuevos proyectos estratégicos en ventas, que la compañía implementó en el país.

DHL,S .A. – Departamento Comercial (Nov 2014 – Oct 2017)

Field Sales Executive

- Ejecutiva comercial para clientes de distintas industrias. Crecimiento de venta a través de captación de nuevos clientes, recuperación de clientes perdidos, desarrollo y mantenimiento de clientes en existencia.
- Durante un año (2,016), responsable de cuentas clave de la empresa. Responsable de definir la estrategia comercial, manejo de personal asignado como in plant, y todas las funciones del puesto KAM para manejar cuentas clave.
- Elaboración y presentación de propuestas comerciales, asesorías completas de servicios logísticos.

DHL, S.A. – Departamento Comercial (Oct 2011 – Nov 2014)

Telesales Executive:

- ♦ Venta de servicios vía telefónica. Procesos de prospección, captación de clientes nuevos y crecimiento de cartera de clientes.

DHL, S.A. – Departamento de Servicio al Cliente (Feb 2007 – Oct 2011)

Agente de servicio al cliente:

- ♦ Conocimiento completo del departamento, tanto en call center para asesoría de clientes e identificación de leads, como en área de quejas y reclamos, para seguimientos de clientes específicos y procedimientos especiales en importaciones y exportaciones.

FORMACIÓN ACADÉMICA

2018 ESI SCHOOL OF MANAGEMENT – FRANKLIN UNIVERSITY

Maestría en Marketing (MMK)

2013 ESI SCHOOL OF MANAGEMENT – YORK UNIVERSITY

Licenciatura en Administración de Empresas (BBA)