



# LIC. WENDY IVOGNE ORTIZ LOPEZ

## DATOS PERSONALES

Lugar y fecha de nacimiento: El Salvador, 30/06/1973  
Domicilio: Cond. Miramar, Calle Las Arboledas, Polig. 6, casa No. 6, San José Villanueva, La Libertad.  
Teléfono Móvil 7810-3187  
Correo Electrónico wenlopez22@gmail.com  
Vehículo Si  
Tipo de Licencia Liviana

## ESTUDIOS REALIZADOS

### Educación Superior

Área de Estudios: Administración de Empresas  
Grado Alcanzado: Maestría Completa / graduado  
Lugar y Fecha: ISEADE - FEPADE, El Salvador, 2003

Área de Estudios: Mercadotecnia y Publicidad  
Grado Alcanzado: Licenciatura / Universidad Completa / graduado  
Lugar y Fecha: Universidad Francisco Gavidia, El Salvador, 1997

Área de Estudios: Comercio Internacional / Exterior  
Grado Alcanzado: Post grado Completo / graduado  
Especialización: Negociaciones  
Lugar y Fecha: Universidad Anáhuac del Sur, México, 2001

### Educación Secundaria

Título Bachiller en Comercio y Administración  
Lugar y Fecha: Instituto Nacional José Damián Villacorta, El Salvador, 1991

### Otros Estudios

Título MS OFFICE (Word, Excel, Power Point)  
Lugar y Fecha: Data Center, El Salvador, 1999

### Idiomas

Español: nativo  
Inglés: Lugar y Fecha: Academia Europea, El Salvador, 2003  
Nivel intermedio

## **EXPERIENCIA LABORAL**

**Jefe de Marca** - SUBES EL SALVADOR, S.A. DE C.V. (Empresa de Tecnología dedicada a la implementación del Sistema de Cobro Electrónico en el Transporte Público de El Salvador)

Enero/2013 A Mayo/ 2017

Jefe Inmediato

Licda. Lezzy Méndez

Teléfono

7210-2517 / 7620-8980 / 2501-7114

### **Actividades y Logros Realizados**

- Estimación y ejecución de presupuesto anual para el área.
- Creación e Implementación del plan estratégico anual.
- Plan estratégico para posicionamiento en el segmento deseado.
- Definir las Metas Crucialmente importantes del área y su respectiva medición.
- Velar por la imagen de la marca, tanto a nivel digital como en puntos de venta, vehículos institucionales, uniformes y material físico y digital.
- Supervisar el desarrollo del material audiovisual, impreso y digital para las campañas publicitarias como para la comunicación interna.
- Planificar y desarrollar eventos: lanzamientos, activaciones y conferencias de prensa.
- Contacto con agencia de publicidad y coordinar las campañas publicitarias.
- Presentación de informes mensuales, trimestrales y anuales al comité Gerencial.
- Elaboración de Plan Social Media en la Creación de estrategias de comunicación y marketing digital.
- Coordinación de publicaciones en redes sociales empresariales.
- Apoyo en la realización de manual Social Media y Manual de Servicio y atención al cliente de la empresa.
- Compra de promocionales acordes a la estrategia de promoción establecida para cada período.
- Desarrollo de Investigación de mercado a nivel de Centroamérica: Guatemala, Nicaragua y Panamá.
- Desarrollo de Sondeos de mercado satisfacción de clientes y posicionamiento de marca en AMSS.
- Coordinación de equipo de trabajo para comercialización de tarjetas en Centro de San Salvador

**Jefe de Auditoría Interna y Operaciones (Área de Mercadeo)**- HASGAL, S.A. De C.V.

(Empresa distribuidora de telas tanto al mayoreo como al consumidor final a través de cadena de tiendas propias – 17 tiendas a nivel nacional)

Mayo/2010 – Abril/2012

Jefe Inmediato

Ing. Jorge Andrés Hasbun

Teléfono

2250-8282 / 7860-4617

### **Actividades y Logros Realizados**

- Auditar y Supervisar las actividades del área de mercadeo en las 17 salas de venta a nivel nacional.
- Controlar el cumplimiento de la cultura organizacional, bajo los estándares Sistema Friedman)
- Inspeccionar el orden y limpieza de las salas de venta
- Comprobar el cumplimiento de las estrategias de promoción designadas para el periodo.
- Auditar la visualización de la imagen de las tiendas.
- Revisión de inventarios de productos al azar.
- Realizar arqueos de caja
- Motivar al personal

**Supervisora de Ventas Externas - J. BATRES, S.A. DE C.V.** (Empresa distribuidora de luminarias industriales, comerciales y para el hogar)

Junio/2008 – Septiembre/2009

Jefe Inmediato Lic. José María Batres

Teléfono 2245-4031

**Actividades y Logros Realizados**

- Planificar y desarrollar el plan de trabajo para el área corporativa.
- Establecer y velar por el cumplimiento de las metas por cada ejecutivo de ventas
- Controlar el cumplimiento de metas y desarrollo de las actividades del equipo de ventas corporativas
- Diseño y desarrollo de estrategias de promoción para incrementar las ventas
- Acompañar al equipo de ventas en sus visitas a clientes potenciales
- Motivar al equipo de ventas corporativas
- Velar por una buena y rápida atención a los clientes.
- Total de equipo 5 vendedores.

**Gerente de Marca Regional - GALVANISSA, DE C.V.** (Fabricación y distribución de materiales de construcción a nivel centroamericano).

Noviembre/2006 - Abril/2008

Jefe Inmediato: Ing. Patricia Girón

Teléfono: 2212 – 8817

**Actividades y Logros Realizados**

- Planificar, desarrollar y Coordinar las actividades Mercadológicas para la marca Arquiteja a nivel Centroamericano.
- Desarrollar las estrategias de promoción para la marca Arquiteja en la región Centroamericana.
- Definir y ejecutar el plan Estratégico y plan de acción anual para Arquiteja.
- Estimación y ejecución del presupuesto anual de la marca.
- Capacitar a la fuerza de ventas sobre el producto a nivel Centroamericano.
- Capacitar a clientes claves (ingenieros, arquitectos, maestros de obra) sobre el producto.
- Velar por la imagen y visualización de Arquiteja en la cadena de tiendas a nivel centroamericano.
- Acompañar y asesorar técnicamente al equipo de ventas en sus visitas a clientes grandes.
- Planificar y desarrollar la campaña de publicidad para la marca.
- Desarrollar tours de medios para promocionar la marca
- Mantener una buena relación y comunicación con la agencia de publicidad para mantener la marca activa.
- Desarrollar eventos y activaciones estratégicos para promocionar la marca con el público en general, dependiendo de la temporada.
- Buscar nuevas aplicaciones del producto.
- Desarrollar las actividades de RSE para la marca.

**Asistente a la Presidencia / Interinato** - A.N.D.A. (Institución Pública que Administra los Acueductos y Alcantarillados de El Salvador).

Octubre/2004 - Abril/2005

Jefe Inmediato: Lic. Manuel Arrieta

Teléfono: 2505-6000

**Actividades y Logros Realizados**

- Atender a las comunidades con necesidades de agua potable
- Darle seguimiento a la problemáticas planteadas de falta de agua con los departamentos técnicos de la institución
- Atender a personalidades como Alcaldes y Diputados para proyectos nuevos y/o mejoras en el sistema de agua potable en las comunidades.
- Colaborar en proyectos de Responsabilidad Social y Relaciones públicas.
- Colaborar en la planeación y desarrollo de conferencias de Prensa.
- Llevar la correspondencia de la presidencia
- Coordinar con la agencia de publicidad y colaborar con el plan de medios.

**Asistente a la Presidencia** - Grupo Consultor Montalvo, S. A. De C.V. (Empresa de Servicios de consultoría y Capacitación tanto Directa como a través de INSAFORP).

Julio/ 2000 - septiembre/2004

Jefe Inmediato: Dr. Ernesto Montalvo

Teléfono: 7810 3353

**Actividades y Logros Realizados**

- Responsable de Relaciones públicas y seguimiento a cuentas Claves.
- Mantener buenas relaciones con INSAFORP
- Realizar las gestiones correspondientes para que INSAFORP asignara capacitaciones a la empresa.
- Desarrollar la gestión de cobro tanto con INSAFORP como con las empresas privadas.
- Colaborar con la preparación de las licitaciones de capacitaciones.
- Apoyar con la planificación y desarrollo del plan estratégico interno de la empresa.
- Cooperar con el desarrollo de los eventos internos de la empresa.

**Encargada de Mercadeo de Proyecto de Consultoría / Capacitación** - VASAL, S.A. DE C.V. (Empresa de consultoría en el área de levantamiento de procesos).

Marzo/ 1999 - Junio/2000

Jefe Inmediato: Ing. María Teresa Vázquez

Teléfono: 2252-5732; mariatev@yahoo.com

**Actividades y Logros Realizados**

- Promocionar los servicios que la empresa ofrecía al mercado.
- Visita a clientes potenciales
- Realizar llamadas telefónicas y establecer citas
- Establecer plan de trabajo para el mes
- Colaborar con el levantamiento de datos
- Apoyar con la redacción de informes para los clientes.
- Mantener una buena relación y servicio al cliente.

## **PERSONAS QUE PUEDEN DAR REFERENCIAS**

LICENCIADO RAMÓN RIVERA  
(Amigo desde hace 20 años)  
Gerente General Tienda Morena  
Teléfono: 2222-8663 / 2271-0706

LICENCIADO RICARDO GRANADINO  
(Coordinador de mi grupo de la Iglesia)  
Gerente de Ventas TERMOENCOGIBLES  
Tel.: 7608-7457

INGENIERO RENE NOVELLINO  
(Profesor en la Maestría)  
Director Ejecutivo ASAFONDOS  
Teléfono: 2298-6734