



## presentación

contacto: 313.566.3775

sheilaberdugo@gmail.com

Barranquilla

Estimados señores:

Seguido a esta presentación, adjunto mi HOJA DE VIDA actualizada con información general acerca de mi perfil profesional, experiencia, estudios y referencias.

A mi favor:

Experiencia de más de 20 años trabajando con corporativas en áreas administrativas y comerciales. Alto grado de compromiso, estabilidad, disciplina y orientación al logro. Me desenvuelvo eficazmente en labores de coordinación y supervisión, lo que indica una proyección amplia en las áreas que requieran sendas capacidades y aptitudes.

Les pido me permitan ampliar esta información para que comprueben por qué soy la persona indicada para el cargo que requieren.

Muchas gracias.

**sheila**  
SHEILA L. BERDUGO ORTIZ





...la experiencia  
no se improvisa.

► Sólida experiencia, conocimientos y disciplina.

► Creatividad, liderazgo y compromiso con las metas comunes de la compañía.

► Con el toque original y humano que necesita su equipo de trabajo.

## experiencia laboral

### HOTEL WINDSOR

Gerente Comercial – Marzo 2016 - Marzo 2017

Marketing Digital, canales de distribución, comercialización de alojamientos, banquetes, servicio al cliente, call center y comunicaciones.

### MIC ALIADAS EMPRESARIALES

Directora General – Marzo 2013 a Abril 2014 – Enero 2015 a Marzo 2016.

Administración y Gestión de Mercadeo departamento comercial, actividades para la consecución de metas establecidas, capacitación y marketing digital.

### AFFINITY NETWORK S.A.S.

Gerente Integral – Septiembre 2015 – Diciembre 2015.

Dirección administrativa y comercial de la Clínica Naturizza en Barranquilla, 27 personas a cargo en todas las áreas. Seguimiento y pautas de publicaciones y mercadeo de la marca en la ciudad para nuevos clientes y fidelización de los actuales.

### AVANTEL S.A.S.

Consultora Comercial - Julio 2011 a Noviembre 2012

Gestión comercial especializada para el sector corporativo e industrial y apertura de nuevos mercados de acuerdo a los planes comerciales establecidos por la compañía.

### LEGIS S.A.

Coordinadora Comercial - Marzo 2006 a Abril 2011

Gestión, supervisión y asesoría para el diseño y la pautas de información corporativa en medios promocionales. Seguimiento al grupo de ventas en procesos y cumplimiento de las metas comerciales y de rentabilidad para la compañía. En los dos últimos años, ampliación del portafolio desarrollando labores de edición, diagramación y contenidos gráficos.

### MUSICAL SAN FERNANDO YAMAHA HAZEN MUSIC

Directora administrativa y comercial - Septiembre 2002 a Octubre 2005

Administración puntos de venta Yamaha-Hazen Music. Gestión de mercado nuevos productos. Compras e inventarios. Organización y estructura de catálogo de servicios. Coordinación labores y actividades de logística y comercio exterior. Grupo de trabajo de 3 personas a cargos directos, 15 indirectas

### ALFATECNICA S.A.

Directora administrativa y comercial - Abril 1994 a Octubre 1996

Directora administrativa y comercial - Marzo 1997 a Octubre 2000

Responder ante las directivas por el manejo administrativo de la oficina local. Gestión financiera. Administración y control de las áreas logística, comercial y de recursos. Compras internacionales, gestión de Importaciones. Coordinación de ventas y servicio al cliente.

### ASECONES S.A.

Directora Comercial - Octubre 1996 a Marzo 1997

Cumplimiento de objetivos comerciales. Dirección y supervisión de grupo de ventas. Análisis y diseño de estrategias de marketing.

### LEGIS S.A.

Coordinadora Comercial - Agosto 1987 a Septiembre de 1993

Coordinación de publicidad y diseño de impresos de agendas. Supervisión y logística del servicio de entregas en coordinación con el grupo de ventas, clientes y proveedores internos de la Compañía. Sistematización de los procesos.

## áreas de desempeño

Ventas Corporativas. Coordinación: Mercadeo, Compras, Comercial y Logística; Estrategias: Promoción, Social Media, Community Manager, Branding. Capacitación y Acompañamiento (Coaching), Diseño y edición de contenidos, herramientas Office, Web y Redes sociales.

## hoja de vida

sheilaberdugo@gmail.com

## educación

## referencias

### laborales

#### CARLOS DE SANTIAGO

Gerente Musical San Fernando  
YAMAHA HAZEN MUSIC  
Santander, España

#### LUIS E. RÍOS MEJÍA

Gerente Oficina  
ALFATECNICA S.A.  
Bogotá, Colombia

#### LUIS SANTODOMINGO

Gerente  
MIC GRUPO EMPRESARIAL  
Barranquilla, Colombia

### personales

#### MARCOS F. SUAREZ

Director de Obra  
AR CONSTRUCCIONES  
Barranquilla, Colombia

#### ADDARYS SANTOS SERRANO

Jefe Operativo  
MERCOP LOGÍSTIC  
Barranquilla, Colombia

#### MARTA ROBLES CÁRDENAS

Administrative Assistant  
DNN Miami, Jacksonville  
& San Juan Stations  
Miami, Florida, USA

#### MARGARITA SALCEDO

Gerente Regional  
DATACREDITO  
Barranquilla, Colombia

## perfil

✓ Administradora de empresas con énfasis en mercadeo y publicidad. ✓ Amplia experiencia en ventas especializadas y supervisión de grupos de trabajo. ✓ Dinámica y responsable, con dotes de liderazgo. ✓ Excelente en la adecuación y organización de procedimientos, flujos de actividades, información y documentos. ✓ Experiencia docente en el área comercial e igualmente con fines sociales. ✓ Profesional integral, altamente calificada para ejercer con propiedad funciones en las diferentes áreas comerciales y administrativas, debido a la variedad de actividades anteriores de las que he obtenido la capacitación fundamental para enfrentar nuevos retos.

constancias laborales  
VERIFICABLES  
y referencias personales





## Propuesta creativa

**contacto: 313.5663775**

[sheilaberdugo@gmail.com](mailto:sheilaberdugo@gmail.com)

### ¿Qué puedo hacer por su NEGOCIO?

#### general

- ✓ Definir objetivos de marketing, comunicación y posicionamiento.
- ✓ Diseñar estrategia creativa de acuerdo a objetivos y **recursos**.
- ✓ Diseño y gestión de contenidos comunicadores que respalden la propuesta de valor.
- ✓ Creación e implementación de campañas, tácticas comerciales y de mercadeo.
- ✓ En general todo el proceso de coordinación requerido para el manejo de grupos COMERCIALES.

- Generar diferenciadores que mantengan **EXPECTATIVA**
- Definir target y segmentos con sus características **DEFINIDAS**
- Diseñar **MARCO** para estrategia creativa
- Asignar recursos y medios para **EJECUCIÓN**
- Ejecutar, medir, controlar, afinar, corregir
- Cronogramas de ejecución y medición continua

#### esquema estratégico

- ✓ Generación de ESTRATEGIA basada en: **Marketing, Servicio al Cliente y Equipo Comercial**.
- ✓ Enfoque táctico de estrategia basado en el **CONOCIMIENTO DEL CLIENTE** objetivo.
- ✓ Tratamiento de la **INFORMACIÓN** soportado en datos demográficos, psicográficos e históricos de cada zona.
- ✓ Aplicar tecnología en **DATOS** a través de herramientas como el Forecast/CRM para toma de decisiones oportunas.
- ✓ Implementar **GESTIÓN MERCADERO** basada en Cliente y Asesores como objetivos.
- ✓ Propuesta de campañas específicas: Vive la experiencia, Cambia tu vida, Urna creativa y Soy marca.
- ✓ Establecer y priorizar recursos a **bajo costo** que garanticen la rentabilidad del proceso.

#### resultados

- ✓ Visión 360°grados del cliente objetivo para generar un eficiente vínculo **EMOCIONAL**.
- ✓ Información simultánea compartida por toda la organización.
- ✓ Comunicación efectiva y oportuna.
- ✓ Control de indicadores: crecimiento, presupuesto, canales, efectividad, mantenimiento y participación.
- ✓ Acciones postventas eficaces, visualización de nuevas oportunidades.
- ✓ Incremento en la facturación, cobros.
- ✓ Creación permanente de campañas, actividades de mantenimiento y sostenimiento.



# Propuesta CREATIVA para gestión comercial

## Esquema



## Enfoque al cliente



## Tratamiento de la Información

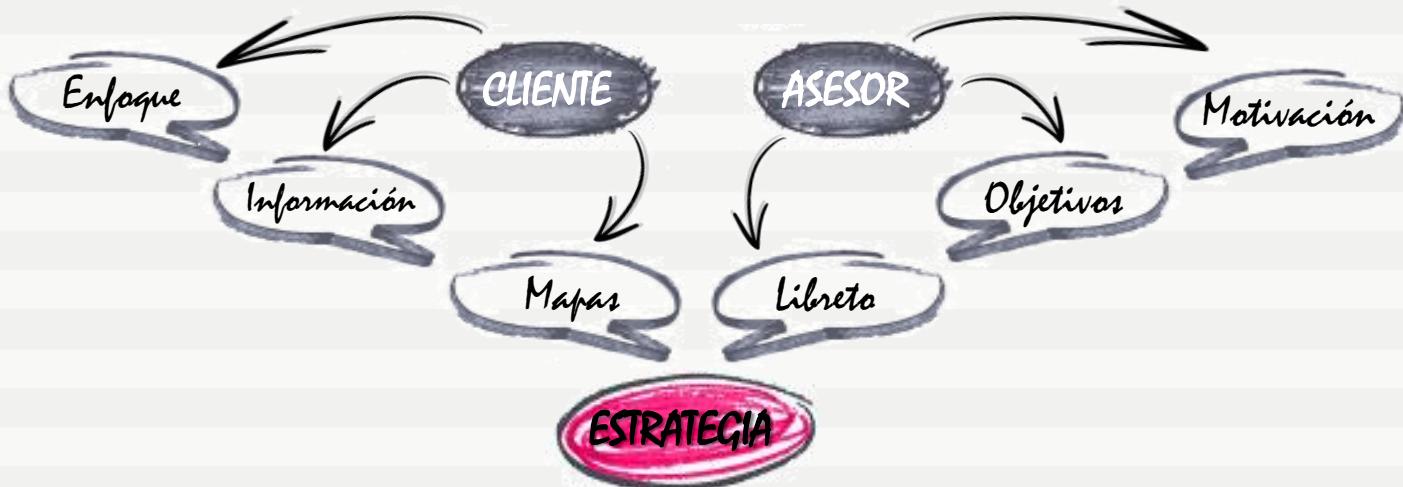


## Tecnología de la Información



# Propuesta CREATIVA para gestión comercial

## Marco Estratégico



## Beneficios

Visión 360° grados del cliente

Acciones Post-venta.

Gestión de actividades y nuevas oportunidades.

Identificación y ubicación.

Creación de actividades y campañas enfocadas.

Eficiencia y rapidez.

### Información compartida por toda la organización

Segmentación, diseño y ejecución de acciones permanentes en marketing y campañas.

Comunicación efectiva.

Control de resultados.

Facturación.

Cobros.

Información financiera.

# Propuesta **CREATIVA** para gestión comercial

## ¿Algunas ideas?

### PROPUESTAS PARA CAMPAÑAS

IDENTIFICADAS CON LA SOCIOLOGÍA DEL CLIENTE POTENCIAL

**SE INVOLUCRA ACTIVAMENTE AL ASESOR COMERCIAL**

*Vive la experiencia*

*Cambia tu vida*

*Urna  
"creativa"*

*Soy marca*

# Propuesta **CREATIVA** para gestión comercial

## *Recursos y actividades*

### Equipo de trabajo EXITOSO

- \* Investigación **DEMOGRÁFICA** de la zona
- \* Libreto o **CHARLA** promocional PERMANENTE
- \* Material **AYUDAVENTAS** personalizado
- \* Presentación personal y **VESTUARIO**
- \* Estado de ánimo positivo y **CONFIADO**
- \* Enfoque y concentración en la **ZONA**
- \* Aplicación de **HERRAMIENTAS** para control
- \* Demostrar **REPUTACIÓN** y crear experiencia
- \* Asertividad en las **RESPUESTAS** y canalización de inquietudes
- \* Recaudo de datos para envío de **INFORMACIÓN** e identificación
- \* Actividad permanente en **MARKETING DIGITAL** (on line/off line)

La lucha es contra ti mismo: Todos los días.

Cuando quieres emprender algo por tu propia cuenta, nunca esperes triunfar a la primera, ni a la segunda... aprenderás como nadie sobre el fracaso y la frustración, sin que por ello debas sentirte un perdedor. Cuantas más equivocaciones, más aprendizaje, más experiencia y más fortaleza. Serán tus vacunas, tu inmunidad para enfrentar lo que viene, que seguramente será mejor.

No desfallezcas, no te devuelvas por el mismo camino, no des la espalda, no metas tus manos en los bolsillos, no agaches tu cabeza jamás; porque por el sólo hecho de haberlo intentado ya eres un ganador.

sheila