



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





sheila serdugo

...la de las ideas! comercial y mercadeo

...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.

AVANTE! 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

Administración de Empresas

1991-1996
Universidad Autónoma del Caribe
Barranquilla

Mercadeo y Publicidad

1986-1988
Corporación Educativa del Litoral
Barranquilla

Secretaría Aux. Contabilidad

1984-1985
SENA
Barranquilla

Inglés Intermedio

2004
CEPYME
Santander, España

Gestión de Empresas Pymes

2004-2005
Aulas Mentor
Santander, España

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
MERCO LOGISTIC
Barranquilla, Colombia

MARTA ROBLES CÁRDENAS

Administrative Assistant
DNV 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
y VERIFICABLES
de referencias personales





sheilaberdugo
...la de las ideas! comercial y mercados

...la creatividad
no se improvisa.

Propuesta creativa

contacto: 313.5663775

sheilaberdugo@gmail.com

¿Qué puedo hacer por su NEGOCIO?

general

- ✓ 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

- ✓ 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.

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 MERCADEO basada en Cliente y Asesores como objetivos.
- ✓ Propuesta de campañas específicas: Vive la experiencia, Cambia tu vida, Una creativa y Soy marca.
- ✓ Establecer y priorizar recursos a bajo costo que garanticen la rentabilidad del proceso.

resultados

- ✓ Visión 360° 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

Marketing

Servicio al cliente

Comercial

✓ Modelo de gestión
basado en la *Relación*
con los **CLIENTES**

✓ Estrategia basada
en anticiparse a
las *Necesidades*
del cliente

✓ Herramientas de
ayuda ventas

Estrategia de Negocio basada en:
 **CONOCIMIENTO DEL CLIENTE**

Tratamiento de la Información

Interacción de
ventas servicio y
marketing
**INFORMACIÓN
HISTÓRICA**

Cliente



Gustos y
preferencias
**INFORMACIÓN
PSICOGRÁFICA**

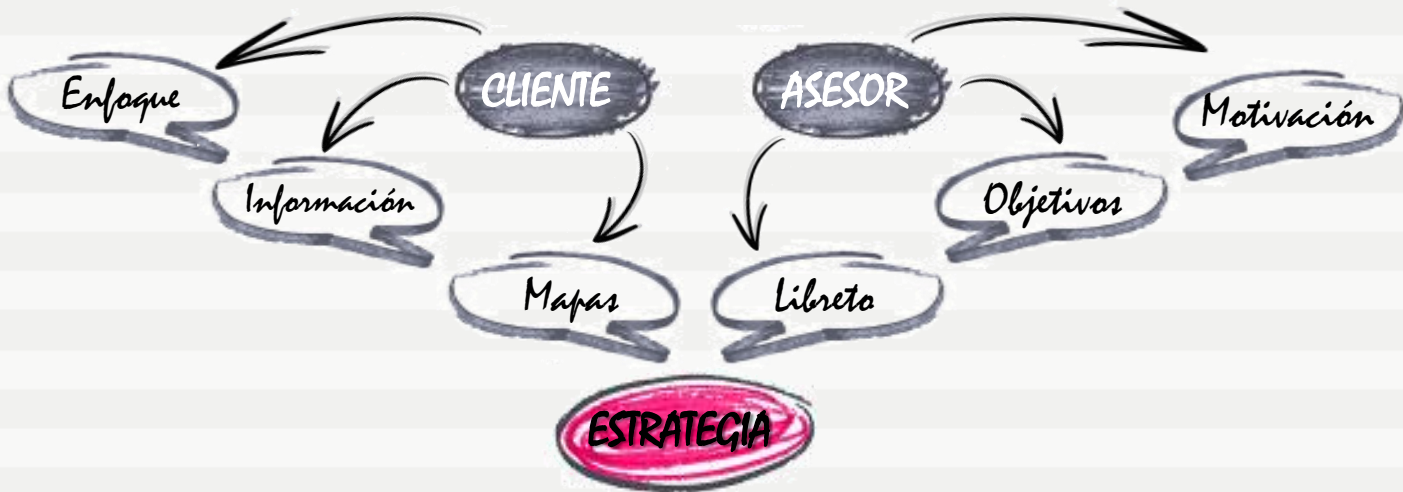
Datos e
**INFORMACIÓN
DEMOGRÁFICA**

Tecnología de la Información



Propuesta **CREATIVA** para gestión comercial

Marco Estratégico



Beneficios



Información compartida por toda la organización

Acciones Post-venta. **X**
Gestión de actividades y nuevas oportunidades. **X**

- X** Identificación y ubicación.
- X** Creación de actividades y campañas enfocadas.
- X** Eficiencia y rapidez.



- X** Segmentación, diseño y ejecución de acciones permanentes en marketing y campañas.
- X** Comunicación efectiva.
- X** Control de resultados.

- X** Facturación.
- X** Cobros.
- X** Información financiera.

Propuesta *CREATIVA* para gestión comercial

¿Algunas ideas?

PROPUESTAS PARA CAMPAÑAS
IDENTIFICADAS CON LA SICOLOGÍA DEL CLIENTE POTENCIAL
SE INVOLUCRA ACTIVAMENTE AL ASESOR COMERCIAL

Vive la experiencia

Cambia tu vida

*Una
"creativa"*

Soy marca

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