

# CAROLINA PRIETO RAMÍREZ

Dirección en Trade Marketing  
Investigación de Mercados cuantitativa y cualitativa | Business Intelligence

## DATOS DE CONTACTO



### Dirección

Santa Bárbara, Bogotá, Colombia



### Teléfono

311 – 1111111



### Email

[caro123@gmail.com](mailto:caro123@gmail.com)



### LinkedIn

[Sandra Milena Ortiz](#)

## PERFIL PROFESIONAL

Administradora de Empresas Bilingüe, Especialista en Mercadeo y candidata a Magíster en Mercadeo, con amplia experiencia en el desarrollo e implementación de estrategias de Trade marketing y el área de investigación de mercados cuantitativa y cualitativa.

Profesional orientada a resultados, con amplia experiencia en cargos gerenciales e investigativos en áreas de inteligencia de negocios, conocimiento del consumidor y consultoría en Trade marketing y en la planeación y ejecución de proyectos de investigación de mercados, activaciones en punto de venta y direccionamiento de equipos de fuerza de ventas.

## FORMACIÓN ACADÉMICA

### ADMINISTRADORA DE EMPRESAS

Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito  
Bogotá | 2009

### ESPECIALIZACIÓN EN MERCADEO

Universidad EAFIT  
Bogotá | 2013

### MAESTRÍA EN MERCADEO

Universidad EAFIT  
Bogotá | En curso

## ÁREAS DE COMPETENCIA

- Investigación de Mercados cuantitativa y cualitativa
- Análisis de mercado y consumidor
- Desarrollo e implementación de estrategias de mercadeo y Trade Marketing
- Gerencia de cuentas y gerencia de proyectos
- Desarrollo de campañas de mercadeo
- Business Intelligence

## EXPERIENCIA LABORAL



### MARCO MARKETING

#### COUNTRY MANAGER



Agosto 2018 – actual

- Responsable de área comercial y operativa de Marco Marketing en Colombia
- Desarrollo comercial de la compañía en Colombia, dirigiendo el equipo comercial y de operaciones, conformado por 8 personas.
- Responsable del Revenue del país y de los márgenes de la compañía.
- Generación de propuestas para presentación a clientes.
- Diseño de estrategias de trade marketing, BTL y Business Intelligence.
- Análisis previos del mercado, cobertura efectiva y perfiles requeridos.
- Generación de presupuestos anuales y trimestrales y pronósticos de ventas.
- Liderazgo de negociaciones regionales y procesos de licitación.
- Gestión estratégica de las cuentas actuales de la compañía.
- Direccionamiento del equipo para cumplir con los objetivos de cada uno de los proyectos en curso.

#### Logros alcanzados:

- Renovación de contratos con nuestros clientes principales: Intel y Microsoft.
- Construcción de propuesta y seguimiento a la ejecución de un nuevo perfil de asesor para Microsoft, que permitió incrementar el nivel de Attach (Licencias vendidas vs. Computadores vendidos) en 8 puntos, alcanzando el 18% en Retail.
- Cierre de negociación con clientes como Sony Mobile, Kaspersky, Polaroid, Dell, entre otros, lo que permitió incrementar la participación de mercado de la compañía.
- Implementación de Zoho Project y Zoho CRM en todas las áreas de la compañía, logrando una correcta gestión de proyectos y seguimiento comercial.
- Incremento de la satisfacción del cliente en tiempos, calidad y resultados, alcanzando una calificación de 9,4 en 2018.
- Mejora significativa del clima laboral en el equipo comercial y de operaciones alcanzando un 90,57% para 2018.
- Cumplimiento del objetivo anual de la compañía en un 102%, alcanzando un crecimiento del 20% del Revenue y del 12% del margen de contribución.

#### BUSINESS OPERATION MANAGER



Ene. 2015 – dic. 2016

- Coordinación de las estrategias de Trade Marketing, con base en los insights identificados a partir de la inteligencia de negocios y mercados.
- Asesoramiento a los clientes de la compañía en la elaboración de estrategias de Trade marketing, enfocadas al incremento de ventas y market share.
- Desarrollo de estrategias para cumplir con los objetivos de la compañía: en términos de cobertura adecuada, cumplimiento de ventas, proyección, ROI, entre otros.
- Manejo de los equipos de Trade Marketing en todo el país.
- Construcción de la propuesta de Trade Marketing para Intel y Microsoft en Retail, realizando el acompañamiento en la presentación de la estrategia y en el cierre de la negociación. Esto permitió la inclusión de estos dos clientes a la compañía, que actualmente representan el 60% del revenue de la misma.
- Coordinación del equipo de representantes de Retail y Canal para la empresa Intel a nivel regional (conformado por 96 recursos), obteniendo un retorno de inversión del 6,2 en todos los países de la región.

#### Logros alcanzados:

- Coordinación de la estrategia de trade marketing para Microsoft, generando un crecimiento en las ventas en el primer año de ejecución del 56% e incrementando el Market share al 60%.
- Planeación e implementación de estrategias de trade y marketing para otros clientes como: Sony, Logitech, Lenovo, entre otros.

## COMPETENCIAS

- Análisis cuantitativo y cualitativo
- Negociación
- Liderazgo y manejo de equipos de trabajo
- Proactividad
- Solución de problemas
- Relacionamiento con clientes corporativos
- Direccionamiento y seguimiento a Equipos de Fuerzas de Ventas
- Manejo de herramientas Mapinfo, SPSS, SAP, LimeSurvey, Adobe CS3, Excel.
- Inglés Avanzado (B2) – EF International

## FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- **Marketing Digital**  
Cámara de Comercio de Bogotá  
Bogotá | 2018
- **Category Management, trade y shopper Marketing**  
Colegio de Estudios Superiores de Administración – CESA  
Bogotá | 2011


## REFERENCIAS

- **Camilo Herrera Mora**  
Presidente Raddar  
Cel. 743 - 5720
- **Mario Sigfrido Huertas**  
CEO MSH Consulting  
Tel. 743 – 6279

## EXPERIENCIA LABORAL

- Incremento en la satisfacción del cliente, en relación a tiempos, calidad y resultados alcanzando un 8,3 en 2015 y un 9 para 2016.
- Crecimiento del Revenue de la compañía en un 110% en relación con 2015.

### GERENTE REGIONAL BUSINESS INTELLIGENCE

 Ene. 2014 – ene. 2015

- Dirección del área de inteligencia de negocios de Colombia, México y EEUU, conformada por un equipo de 10 personas.
- Responsable del análisis y entendimiento del mercado, análisis de competencia, generación de alertas y propuestas de mejora, frente a las acciones de trade marketing desarrolladas.
- Seguimiento continuo de variables como sell out, sell in, promociones, precios, competencia y demás información relevante para la toma de decisiones de los clientes de la compañía.
- Planeación, coordinación y seguimiento de todos los proyectos en curso en cada uno de los países.


#### Logros alcanzados:

- Optimización de los tiempos de respuesta en 50% y reducción de las quejas reportadas por clientes en 30%, gracias a la implementación de herramientas de gestión de proyectos dentro del área.
- Construcción de propuestas de Inteligencia e Investigación de mercados.
- Acompañamiento permanente al equipo comercial generando un crecimiento de ventas en 2014 en 90%, en relación con el año anterior y un cambio del mix de servicios pasando del 2% al 8% del revenue anual.



### MSH CONSULTING


#### DIRECTORA DE INTELIGENCIA DE MERCADOS

 Ene. 2013 – dic. 2013

- Dirección del área de inteligencia de mercados, planeando y direccionando proyectos de investigación cualitativa y cuantitativa enfocados a la toma de decisiones de meradeo por parte del cliente.
- Liderazgo de más de 20 proyectos investigativos con empresas de distintos sectores, realizando estudios variados de entendimiento del mercado y el consumidor, análisis de competencia, segmentación de clientes, medición del índice satisfacción de los clientes, brand equity de marca, entre otros.
- Planeación, coordinación y seguimiento de todos los proyectos en curso.
- Acompañamiento al cliente durante todo el desarrollo del proyecto, obteniendo un índice de satisfacción promedio por encima de 9.
- Elaboración de propuestas, cronogramas y presupuestos, manteniendo márgenes por proyecto superiores al 30%.
- Experiencia en proyectos: Análisis competitivo (Nueva EPS), Medición del servicio de beneficio (Central Ganadera S.A.), Evaluación DE la voz del cliente (Alpina), Cuarta medición de experiencia del servicio (Seguros Bolívar)


### RADDAR RADDAR LTDA.

#### DIRECTORA DE INVESTIGACIONES

 Dic. 2011 – ene. 2013

- Planeación y dirección de las mediciones mensuales de consumo y de las diferentes investigaciones de análisis y conocimiento del consumidor.
- Coordinación y liderazgo de un grupo de 6 investigadores.
- Desarrollo de cronogramas de trabajo, supervisión de los proyectos en curso, y capacitación del personal del área, incrementando la satisfacción de nuestros clientes a una calificación promedio de 9,7 sobre 10.
- Desarrollo de un sistema de información de mercados que permitió la obtención de datos e información relevante, de manera rápida y actualizada, para validar y complementar las mediciones de consumo desarrolladas por la compañía.

#### INVESTIGADORA DE CONSUMO

 Ago. 2009 – nov. 2011

- Análisis y seguimiento del consumo en Colombia, desarrollaba informes mensuales sobre para diferentes categorías.