

TABASCO MZ13 LT6
DESARROLLO URBANO.
ALVARO OBREGON
01278



KARENCOMERCIALIZACION
@GMAIL.COM



5521911564

KAREN SANZ MALDONADO

EDUCACIÓN

| ILB | LIC. TURISMO | AGOSTO 2004

EXPERIENCIA

**COORDINADOR COMERCIAL | GRUPO PROYECTA | ENE
2022-DIC 22 GERENTE. Fernanda Sesma Tel.5518128766**

- Integración de broker inmobiliario física y moral
- Inducción y Capacitación a la fuerza externa de venta
- Seguimiento de Leads externos
Liderear fuerza de ventas externa mas de 60 broker
- Promoción inmobiliaria
- Presentaciones ejecutivas para clientes potenciales.
- Gestión de procesos de cierre para carpeta de documentos.
- Gestión y seguimiento temas operativos, legales y administrativos.
- Manejo de redes sociales, crmy plataformas inmobiliarias.

**GERENTE COMERCIAL | GRUPO CCIMA | ABRIL 2020-FEB 22
DIR ADM. Omar González Tel.5561477217**

- Cumplimiento de objetivos de venta mensual \$4,000,000.00. Alcanzable al 95%
- Implementación de procesos operativos, administrativos, rh y ventas.
- Desarrollar, definir y dirigir planes de venta con eficiencia alcanzable al objetivo de venta del 80%.
- Diseño de estrategias para convenios empresariales los cuales representaron un 30% de nuestro cierre.
- Inducción y capacitación fuerza de ventas 10 asesores
- Presentaciones ejecutivas para clientes potenciales.
- Gestión de procesos de cierre para carpeta de documentos.
- Gestión y seguimiento temas operativos, legales, hipotecarios y administrativos.
- Ecommerce, manejo de redes sociales, crmy plataformas inmobiliarias.
- Validar y autorizar nómina y comisiones.

OBJETIVO

Crear, motivar y organizar equipos de alto rendimiento, proactivos y analíticos capaces de lograr los objetivos de la organización, implementar, promover y desarrollar eficientemente operaciones exitosas para el capital humano y la organización.

Interesada en una oportunidad significativa que me permita continuar creciendo a la organización y en mi persona como profesional así como, personalmente .

GERENTE DE VENTAS | HERRAMIENTAS 7 24 | JUNIO 2018- JUNIO 2019 Dir. Com Luzamelia Luna Tel.5537003490

- Objetivo mensual \$4,000,000.00 con un 92%.
- Validar nomina semanal, quincenal y bono de ventas mensual.
- Implementación procesos operativos, administrativos y ventas con mejora 99%.
- Desarrollar, definir y dirigir planes de venta
- Diseño de estrategias por sucursal incrementando venta al 35%
- Validar caja chica de 25 sucursales
- Ecommerce y análisis de ventas y financiamiento a distribuidores.
- Gestión de tiendas a nivel nacional 53 personas
- Gestión de operación en ordenes de compras, resurido y entrega
- Proceso de Devoluciones y cambios físicos.
- Planeación de la demanda por sucursal.
- Planeacion financiera por sucursal.

GERENTE DE CUENTAS | STEEL SIGNS | ENE 2017-MAY 2018 Dir. Comercial Lic. Mauricio Villaseñor 5556021025

- Gestión con área directiva, ventas, producción, distribución, mercadotecnia, nómina y cobranza.
- Nomina semanal, quincenal y mensual.
- Coordinar juntas semanales de seguimiento a producción.
- Gestión de costos vs precio venta.
- Elaboración de propuestas comerciales.
- Cierre de proyectos a venta.
- Ingreso de nuevas cuentas.
- Seguimiento de proyectos corporativos.
- Validar comisión personal a cargo 40.
- Planeación de entrega de proyectos en fechas confirmadas.
- Presentaciones ejecutivas para ingreso a nuevas cuenas clave.

BROKER EXTERNO | MRP, E-GROUP, ARA ABR 2011- ENE 2018 Ref E-GROUP Lic. Yamilet Ojeda 5552581111

- Prospección de cartera de clientes AAA
- Negociación para cierre comercial.
- Elaboración de propuestas comerciales y documentación para contrato.
- Gestión de pagos por convenio comercial.
- Seguimiento con el cliente hasta su apertura de local y expansion anual.
- Gestión de operación con áreas directivas, comercial, jurídico, proyectos, mercadotecnia, cobranza , almacen, facturación y administración de plaza.
- Renovaciones de contrato de arrendamiento.

JEFE DE VENTAS | BABY CREYSI | AGO 2007-MAR

2011. Jefe Lic. Ana Luisa Guadarrama 5541617976

- Dirigir fuerza de ventas-Ventas con incremento del 38% anual.
- Manejo de Canales de autoservicio y departamental personal a cargo más de 200 personas.
- Gestión con áreas de almacén, facturación, embarques. Control de citas, producción y nómina.
- Nomina quincenal y bonos de venta
- Coordinar área involucrada-reducción rechazos del 75% vs 2010.
- Análisis de ventas por cadena, sucursal y sku (administración de la demanda)
- Estrategia comercial 80% de venta en inventario discontinuado.
Elaboración de propuesta comercial para plan de entrega anual.

ASISTENTE ADM | MI ALEGRÍA | SEP 2006- JUN 2007

Jefe/ Dir. Comercial Ing. Ángel Algara Tel.5526363770 ext 111

- Búsqueda de proveedores- reducción del 34% anual en costos de producción.
- Coordinar áreas de producción.
- Estrategia comercial-Utilidad del 70% en devoluciones.
- Seguimiento con maquila externa- aumento del 34% de productividad anual.
- Gestión de inventarios primeras entradas y primeras salidas.

ASISTENTE ADM Y CONTABLE | FRENOS DE AIRE | AGO

2003-DIC 2005 jefe/ Mtro. José Eleazar Martínez

Tel.5543906763

- Nomina quincenal
- Administración de inventarios.
- Manejo de bancos y caja chica.
- Transferencia.
- Manejo de agenda.
- Depósitos bancarios.
- Conciliaciones Bancarias.

COORDINADOR AGROECOLOGIA Y ECOTURISMO

| INE | ENE 2003- JUL 2003

- comunidad indígena.
- Coordinar áreas para exposiciones de productores.
- Gestión de documentación en referencia a la norma vigente para grupos étnicos.
- Validar proyectos de la comunidad autorizados.
- Manejo de oficios diario.