

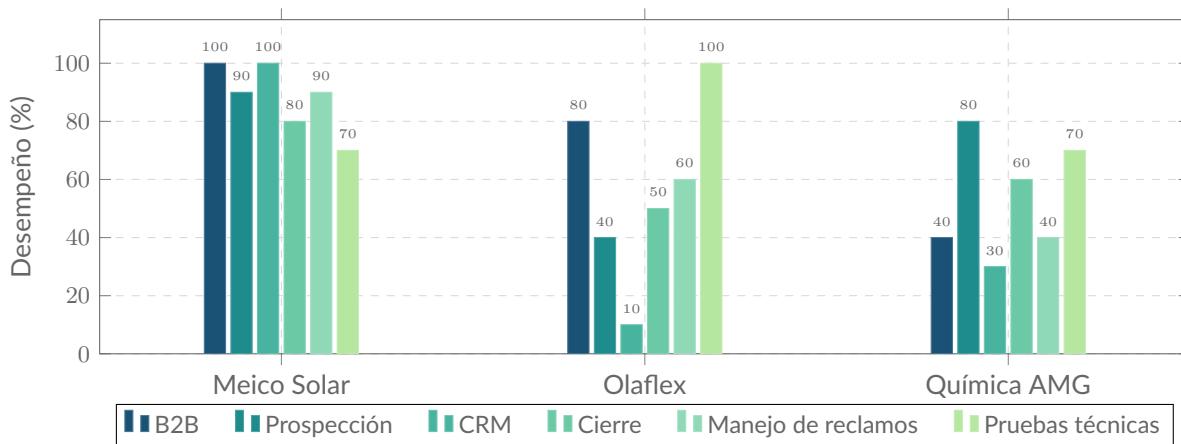
ANA MARÍA ALBARRACÍN NOREÑA

Ejecutiva Comercial B2B

✉ amalbarracin5@gmail.com
📞 (+57) 312 825 5775
🔗 linkedin.com/in/ana-maria-albarracin
📍 Tarjeta profesional: 26272



HABILIDADES COMERCIALES



B2B

Negociación con empresas.

Prospección

Búsqueda, contacto, presentación de la empresa y calificación de clientes potenciales.

CRM

Registro de negocios, seguimiento oportuno y gestión del proceso comercial.

Cierre

Negociación final y cierre efectivo de ventas.

Manejo de reclamos

Gestión de clientes inconformes e incidencias.

Pruebas técnicas

Capacitación de personal y pruebas de funcionamiento del material en diferentes ambientes de producción.

EXPERIENCIA LABORAL

Ejecutiva Comercial Senior - Especialista de Línea

Meico Solar

📅 Mayo 2024–Actualidad

📍 Bogotá, Colombia

Ejecutiva Comercial

- Gestión comercial integral: prospección, identificación de necesidades, cotización, seguimiento estratégico y cierre de ventas con acompañamiento postventa.
- Realización de visitas de relacionamiento en Bogotá y el Eje Cafetero para fortalecer vínculos con clientes actuales y potenciales.
- Búsqueda de nuevas oportunidades comerciales basadas en el análisis de datos de grandes clientes del sector, con seguimiento estructurado y propuesta de estrategias de abordaje.
- Ánalysis del mercado y mantenimiento del CRM para identificar oportunidades.

Ascenso: Ejecutiva Comercial Senior - Especialista de Línea (Octubre 2025)

- Gestión de cuentas clave y liderazgo en negociaciones estratégicas de línea de producto.
- Capacitación y mentoría al equipo comercial; seguimiento y control del presupuesto de línea.
- Diseño de estrategias comerciales: campañas de marketing, webinars y acompañamiento en forecast y cierre de negocios.

Asesora Técnica Comercial

Olaflex SAS

📅 Julio 2022–Mayo 2024

📍 Bogotá, Colombia

- Gestión de ventas de productos de poliuretano, incluyendo visitas y seguimiento a clientes.
- Propuesta de desarrollos a medida según el uso final del cliente, incluyendo soporte técnico en planta, pruebas de desempeño y formulación de soluciones personalizadas.
- Elaboración de planes de marketing y proyección de presupuestos.
- Coordinación de exportaciones, el manejo de documentación legal y aduanera.

Asesora Comercial

Química MG

📅 Enero 2022–Julio 2022

📍 Bogotá, Colombia

- Participación en licitaciones y proyectos de ingeniería.
- Elaboración de propuestas comerciales y seguimiento a clientes.

Gestora de Proyectos

Grupo Coral SAS

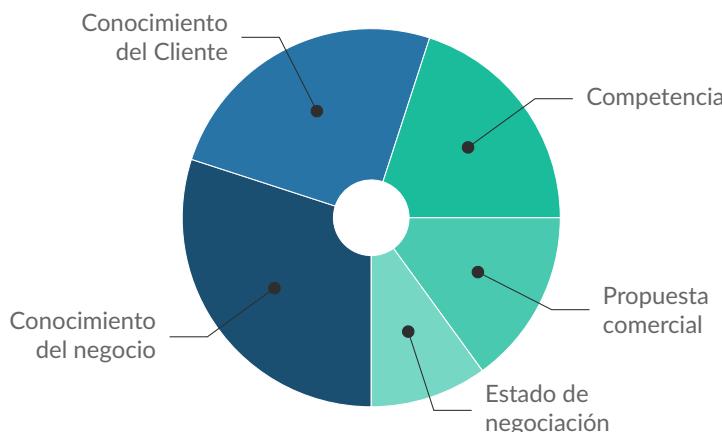
📅 Enero 2020–Agosto 2021

📍 Bogotá, Colombia

- Elaboración de propuestas técnico-comerciales para clientes del sector público y privado.
- Apoyo en procesos licitatorios y desarrollo de nuevos negocios.

¿QUÉ INFORMACIÓN OBTENGO EN UNA REUNIÓN COMERCIAL?

En una reunión con el cliente, mediante las preguntas adecuadas, identifico la siguiente información clave:



Conocimiento del negocio: Tiempos, procesos internos y productos.

Conocimiento del Cliente: Roles clave y tomadores de decisión.

Competencia: Competidores, precios y propuestas de valor.

Estado de negociación: Precios vigentes y condiciones comerciales.

Propuesta comercial: Info técnica, precios y argumentos de valor.

IDIOMAS

Español



Inglés



REFERENCIAS

Daniela Perdomo Morales, Ejecutiva comercial, Biopolar

📞 +57 313 8653659

Juan David Tuta Botero, Lider de ingeniería, Unosquare

📞 +57 3016395759

EDUCACIÓN

Maestría en Ingeniería Química

Universidad Nacional de Colombia

📅 2023–Actualidad

📍 Bogotá, Colombia

Trabajo de grado en curso: Comparación de métodos multicriterio para la selección de tecnologías de captura y aplicación de CO en industrias de alta contribución de emisiones. El proyecto integra tecnologías como absorción con aminas, membranas y adsorción en sólidos, evaluadas mediante herramientas como AHP, TOPSIS y Fuzzy TOPSIS.

Ingeniería Química

Universidad Nacional de Colombia

📅 2013–2019

📍 Bogotá, Colombia

Trabajo de grado: Comparación de catalizadores para la hidrólisis de plasma con fines alimenticios. Formación sólida en procesos químicos, control de calidad y análisis fisicoquímico. Desarrolló experiencia práctica en la industria de fragancias, incluyendo muestreo, SAP y liberación de lotes.

INTERESES

Desarrollo Profesional

Lectura sobre tendencias comerciales, sostenibilidad industrial y nuevas tecnologías energéticas.

Desarrollo Personal

Práctica de meditación, manejo de emociones, desarrollo de la creatividad y búsqueda constante de nuevas experiencias.

Networking

Participación en eventos comerciales, ferias industriales y comunidades profesionales.