

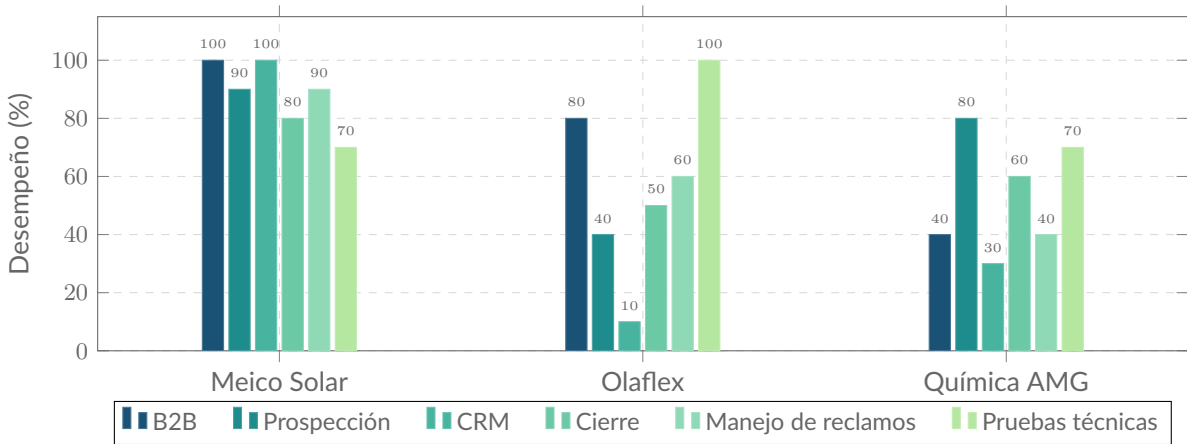
ANA MARÍA ALBARRACÍN NOREÑA

Ejecutiva Comercial B2B

✉ amalbarracin5@gmail.com
☎ (+57) 312 825 5775
in [linkedin.com/in/ana-maria-albarracin](https://www.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.
- Análisis 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

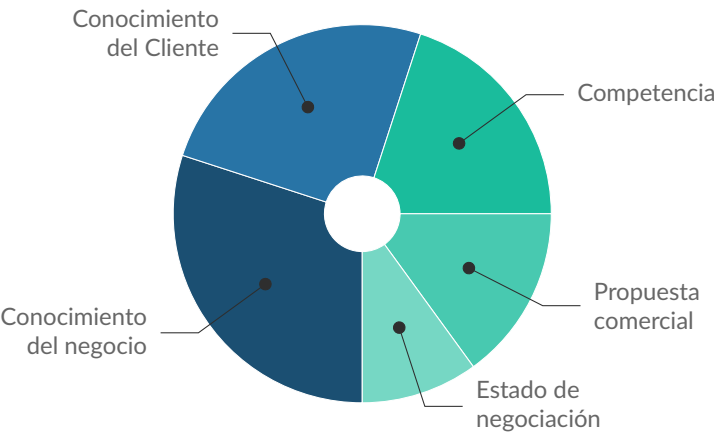
Grupo Coral SAS

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 fisico-químico. 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.