

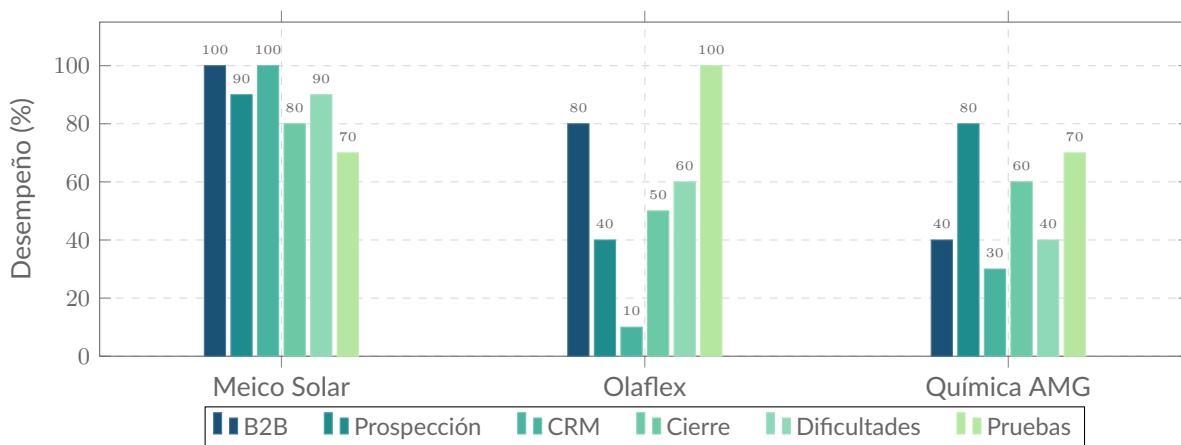
ANA MARÍA ALBARRACÍN NOREÑA

Ejecutiva Comercial B2B

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



TRAYECTORIA COMERCIAL



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

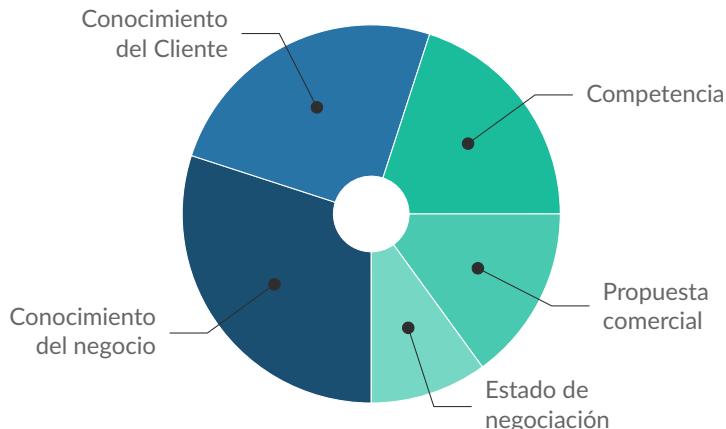
Grupo Coral SAS

📅 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.

NEGOCIACIÓN CON CLIENTE



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.

Bienestar Animal

Cuidado de mascotas y apoyo a causas de protección animal.

Sostenibilidad

Interés en energías renovables, captura de carbono y procesos industriales sostenibles.

Networking

Participación en eventos comerciales, ferias industriales y comunidades profesionales.