



Shantal Olmo

MBA, PROFESIONAL DEL ÁREA COMERCIAL

*Generación de oportunidades | Cierre de ventas |
Consumo masivo | Servicios | Planificación
shantalolmo@gmail.com 829-537-4555*

APASIONADA POR

Desarrollo de negocios, Gestión de equipos comerciales, Estrategias de ventas, Manejo de Key Accounts, Logro de metas, Leer y compartir conocimiento.

EDUCACIÓN

Master in Business Administration

*Florida International University-UNIBE
2014-2016.*

Licenciatura en Negocios Internacionales

Universidad APEC, 2011-2014.

Diplomado en Alta Gerencia

Quality Global Business, 2014.

FORMACIÓN CONTINUA

Diplomado Desarrollo Mandos Medios

Infotep, 2020.

Gestión de proyectos

Experto José Daniel Anadón, CEIRD, 2019.

Ventas y Liderazgo

Infotep, 2014.

HABILIDADES

Negociación

Orientación a resultados

Sentido de urgencia

EXPERIENCIA RELEVANTE

**COORDINADORA VENTAS INTL. -Oct.2020-Actual
PLASTIFAR**

Manejo de clientes en más de 6 países, a saber, Panamá, Costa Rica, Cuba, Uruguay, Honduras, Nicaragua. Crecimiento en ventas en un 25% con relación al año anterior. Captación y desarrollo de más de 10 nuevos distribuidores en menos de 6 meses de gestión. Logro ventas mensuales por encima de RD\$38,000,000 millones de pesos, mantenimiento y desarrollo de Key Accounts y reactivación de clientes.

SUPERVISORA COMERCIAL-Nov.2019-Oct.201

TOTAL LOGISTICS SOLUTIONS

MARÍTIMA DOMINICANA

Diseño e implementación del Plan de ventas anual, Mantenimiento y desarrollo de Key Accounts, apoyo en rediseño de KPIs para medición del desempeño del equipo comercial, supervisión de 6 ejecutivos de venta, uso CRM salesforce, manejo de una cartera de clientes con ventas ascendentes a RD\$30,000,000 millones de pesos mensuales. Implementación de trabajo remoto en el equipo por pandemia, logro de metas comerciales, incremento en un 18% durante pandemia. Diseño e implementación iniciativa "Team table" con el equipo comercial, Asignación estratégica de targets cada Q.

GERENTE BUSINESS INTELLIGENCE -2012-2019

CENTRO DE EXPORTACIÓN E INVERSIÓN (CEI-RD)

Diseño e implementación de proceso interno para asistir a cliente internos y externos, manejo de un equipo de 18 personas, organización de eventos internacionales y rondas de negocios, más de 400 clientes asistidos para internacionalización de productos.

DREAM. DARE. DO.