

# Natalie Alcántara Báez

---



natalie.miranda21@gmail.com

Tel. 829-893-2467 Cel. 829-641-0309

<https://www.linkedin.com/in/natalie-alcántara-báez-817b68180>

Santo Domingo Oeste, Distrito Nacional.

## Habilidades Claves

Planes de Marketing Digital

Desarrollo y Posicionamiento de Productos

Manejo de Cuentas Claves

Promociones en Puntos de Ventas

Branding de Marcas

Estrategias de Ventas

Manejo y Control de Presupuestos

Pensamiento Estratégico

Liderazgo y Supervisión de Personal

Orientación al Servicio

## Experiencia Laboral

**Grupo Najri – Sebastián del Caribe** Abril 2019 – Julio 2021

**Gerente de Marca (Sector Belleza)**

- Manejo de las marcas Sebastian Profesional, Nioxin y Guinot del sector belleza de cara al posicionamiento y branding.
- Manejo de un portafolio de aproximadamente 60 clientes a nivel nacional (*Farmacéutico, Salones de Belleza, Beauty Supply, Spa y Estéticas*).
- Creación y control de presupuesto anual para invertir en promociones acorde a los objetivos establecidos por producto que oscilaba entre RD\$300,000.00 y RD\$3,000,000.00 mensual.
- Definir metas de ventas anuales versus año anterior de acuerdo al porcentaje de crecimiento proyectado por año por marca.
- Realizar visitas periódicas a clientes con la finalidad de dar seguimiento, definir nuevas estrategias de promociones, ofertas y ampliación de portafolio de productos.
- Creación de plan y estrategias de Marketing Anual y Marketing Digital de las tres marcas.
- Crear las promociones y ofertas en base a las estrategias pautadas por mes, identificando los productos con menor rotación, definir target y las actividades a realizar con cada categoría.
- Planificar Forecast anual de compras en base a la rotación del inventario con la finalidad de mantener un control de los productos en existencia atado a los planes de ventas.
- Garantizar el branding de los productos en los establecimientos de los clientes para apoyar al mejor posicionamiento de las marcas.
- Supervisión el Equipo de Educación encargado de entrenar a los clientes en el uso de los productos. Equipo de promoción (*promotoras en puntos de ventas*) y Coordinadora de Trademarketing.
- Supervisión indirecta del Equipo de Ventas para monitorear el cumplimiento de metas y desarrollo de estrategias que garanticen el logro de resultados.
- Participar en la presentación mensual de resultados al equipo directivo y de forma trimestral a la casa matriz para presentar resultados y estatus actual de las marcas.

## **Logros:**

- ✓ Introducir la marca Nioxin en el sector farmacéutico logrando un incremento de las ventas entre un 15% y 20% aumentando la rotación del portafolio de productos.
- ✓ Abrir nuevos canales para la marca Guinot posicionándola en nuevos clientes incrementando en un 10% de las ventas además del consumo de los productos por los consumidores finales.
- ✓ Lograr reposicionar la marca Sebastian en Salones de Belleza y Beauty Supply captando nuevas cuentas claves e incrementando las ventas entre un 15% y 20%.
- ✓ Implementación de capacitaciones y formación técnica al personal de salones de belleza, logrando afianzar al cliente y al personal con la marca impulsando las ventas de Sebastian.
- ✓ Ser parte del reconocimiento a nivel país por haber superado las metas de ventas de las marcas Nioxin y Sebastian en el tiempo de pandemia.
- ✓ Introducir los productos en la página web Go Market logrando mantener las ventas de manera digital durante el cierre inicial de negocios por pandemia.

**Prime Food Enero 2019 – Abril 2019**

### **Coordinadora de Ventas y Mercadeo**

- Seguimiento al equipo de ventas y al portafolio de clientes con la finalidad de mantener activa la cartera de clientes activas (restaurantes de ventas de carnes y mariscos)
- Planificar y garantizar las órdenes de compras internacionales para la distribución nacional.
- Servir de soporte en las funciones administrativas al gerente general.

**Riverwind Investments Mayo 2017 – Enero 2019**

### **Coordinadora de Marca (Marca BABOR)**

- Captar y desarrollar nuevos clientes identificando nuevas oportunidades de crecimiento para la marca.
- Desarrollar estrategias de Marketing Digital.
- Creación y desarrollo de promociones y ofertas para salones de belleza y estéticas.
- Realizar las actividades en los Puntos de Ventas.
- Impartir charlas a los clientes y a nivel empresarial sobre el uso de los productos y el cuidado de la piel.
- Realizar inventario mensual a consignación con los clientes para garantizar la disponibilidad de productos y hacer gestión de cobros a los clientes.

## **Logros**

- ✓ Posicionar la marca de manera digital a través de Plan de Marketing digital creando contenido para redes sociales, acuerdos con influencers para recomendación de los productos.
- ✓ Introducir los productos en la página web Go Market.
- ✓ Aumento en el portafolio de clientes llegando a un total de 25 clientes en el periodo de un año.
- ✓ Innovar a nivel de servicios creando *Babor Experience* para los salones para hacer faciales en conjunto con otros servicios.

**Marsh Franco y Acra (Departamento de Reclamaciones) Junio 2012 – Mayo 2017**

Analista Jr. De Vehículos de Motor DPA / Responsabilidades Civil

Analista Sr. de Seguro de Personas (Salud) / Responsabilidad Civil Hoteles

## **Educación**

**Licenciatura en Mercadotecnia**

Universidad APEC, Actual.

**Preparación Académica adicional**

Empowerment  
Innovación en los Negocios  
Taller de Comunicación Social  
Taller en Ventas  
Taller de Community Manager

**Referencias a Solicitud**