

C A T A L I N A M A R T I N E Z



Interiorista Comercial | Retail Manager Luxury
| Especialista en Ventas High-Ticket

614 051 265

catalina.mrodr@gmail.com

Madrid

NIE: Y1462350R

<https://goo.su/lAyFxL>

FORMACION

- MBA-Business Administration
Esden Escuela de Negocios
Madrid | 2025 - En curso
- Máster en Dirección
Estratégica de Marcas de Lujo
Esden Escuela de Negocios
Madrid | 2025 - En curso
- Curso de Especialización en
Customer Experience
METODO
Lima, Perú | 2024 -30 hrs
- Posgrado en Dirección de
Ventas y Gestión Comercial
UP Universidad del Pacífico
Lima, Perú | 2024 - 141 hrs
- Curso de Especialización en
Productividad Comercial
UP Universidad del Pacífico
Lima, Perú | 2023 - 21 hrs
- Posgrado Coaching Ejecutivo
Universidad Peruana de
Ciencias Aplicadas UPC
Lima, Perú | 2022 - 96 hrs
- Arquitectura de Interiores
Toulouse Lautrec
Lima, Perú | 2014

PERFIL PERSONAL

NIE en vigor - Permiso de trabajo por cuenta ajena
Diseñadora de interiores con enfoque comercial. Experiencia en retail de lujo, visual merchandising y diseño de espacios a través del mueble. Creo ambientes con carácter, coherencia y narrativa. Mi trayectoria se expresa principalmente a través del diseño y la construcción de espacios.

EXPERIENCIA

- | | |
|---|--|
| 05. 2025 -
01.2026 | Directora de Experiencia y Marca Retail
FRAKT4L Studio, Lima - Perú |
| <ul style="list-style-type: none">• Liderazgo de proyectos de branding experiencial y diseño de espacios comerciales de lujo (pop-ups y showrooms).• Desarrollo de estrategias de retail experience y visual merchandising orientadas a engagement y conversión.• Coordinación de equipos multidisciplinarios (diseño, comunicación y estrategia).• Integración de comportamiento del cliente, estética y funcionalidad para reforzar posicionamiento premium.• Análisis de tendencias y customer insights aplicados a estrategia comercial. | |
| 01. 2023 -
04.2025 | Sales Manager
Sierra Muebles , Lima - Perú |
| <ul style="list-style-type: none">• Gestión integral del área comercial con ventas acumuladas superiores a USD 4MM.• Liderazgo y desarrollo de equipo de ventas, logrando crecimientos individuales de hasta 47% y 24%.• Incremento de comisiones del equipo entre 35% y 71%, mejorando el rendimiento global.• Optimización de procesos logísticos, reduciendo tiempos de reposición en tienda en 25%.• Coordinación con Visual Merchandising para mejorar la experiencia de compra y facilitar el cierre de ventas.• Control de stock, reposición de producto y optimización del mix comercial.• Diseño de estrategias de fidelización y seguimiento postventa.• Análisis de competencia y detección de nuevas oportunidades de negocio. | |

COMPETENCIAS

- Ventas retail premium y alto ticket
- Gestión de equipos comerciales
- Experiencia de cliente y fidelización
- Visual merchandising
- Análisis de KPIs comerciales

IDIOMAS

- Español Nativo
- Inglés B2

EXPERIENCIA

HERRAMIENTAS

- AutoCAD (planos y documentación técnica)
- 3ds Max (modelado 3D para proyectos de interiorismo / retail)
- Adobe Photoshop (presentaciones comerciales y visuales)
- Ofimática Profesional
- Redacción profesional y comunicación escrita
- Elaboración de presentaciones comerciales y editoriales
- Storytelling aplicado a marca, producto y retail

PERFIL PERSONAL

- Publicaciones editoriales en revista Casa y Más (decoración y tendencias), desarrollando contenidos editoriales orientados a marca y tendencias.
- Deportista amateur, con alta disciplina, constancia y orientación a objetivos. Participación en pruebas de media maratón (Lima 21K) y trail running en entornos de alta exigencia (Cusco Andes Race, UTCB Huaraz).

- 2019 - 2022 Senior Sales Advisor
Sierra Muebles , Lima - Perú
- Superación de objetivos comerciales: hasta +98% mensual, +480% semanal y +65% anual.
 - Mejor Vendedora del Año durante 4 años consecutivos.
 - Gestión completa del proceso comercial: asesoría personalizada, propuestas, seguimiento y cierre.
 - Especialización en cliente premium y ventas de alto ticket.
 - Participación en proyectos de interiorismo: conceptualización, reuniones con clientes, presupuestos y entregas.
 - Styling, moodboards, ambientación de espacios y presentaciones de diseño.
 - Seguimiento postventa y fidelización de clientes de alto valor.
 - Viajes de capacitación y reconocimiento a CASACOR São Paulo y fábrica en Brasil.
- 2019 Sección Manager PF
Zara , Lima - Perú
- Gestión operativa de tienda: apertura, cierre y organización general.
 - Supervisión de equipo, reposición, almacén e inventarios.
 - Control de visual, presentación de producto y estándares de marca.
 - Coordinación de pedidos y control de stock.
 - Garantía del orden, limpieza y experiencia de cliente en punto de venta.
- 2017-2018 Diseñadora de Interiores Senior
Studio Ro de Rivero Interiorismo , Lima - Perú
- Diseño de proyectos residenciales y hoteleros.
 - Desarrollo del lobby del Hotel Sonesta.
 - Presentación de propuestas a cliente final y manejo de presupuestos.
 - Supervisión de obra, proveedores y plazos.
 - Elaboración de moodboards y planos de producción.
 - Premio CASACOR São Paulo 2018 con el equipo del estudio.
- 2013-2016 Coordinadora y Supervisora de Proyectos
KyT Proyectos , Lima - Perú
- Coordinación de equipos, control de calidad y seguimiento de proyectos.x