

# CATALINA MARTINEZ

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



📞 614 051 265    ✉ catalina.mrod@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 Pacifico  
Lima, Perú | 2024 - 141 hrs
- Curso de Especialización en  
Productividad Comercial  
UP Universidad del Pacifico  
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

## COMPETENCIAS

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

## 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 - Directora de Experiencia y Marca Retail  
01.2026 FRAKT4L Studio, Lima - Perú

- 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 - Sales Manager  
04.2025 Sierra Muebles , Lima - Perú

- 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.



## IDIOMAS

- Español Nativo
- Ingles B2

## HERRAMIENTAS

- AutoCAD (planos y documentación técnica)
- 3ds Max (modelado 3D para proyectos de interiorismo / retail)
- Adobe Photoshop (presentaciones comerciales y visuales)
- Ofiamtica 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).

## EXPERIENCIA

- |             |   |  |
|-------------|---|--|
| 2019 - 2022 | Senior Sales Advisor<br>Sierra Muebles , Lima - Perú                              | <ul style="list-style-type: none"><li>• Superación de objetivos comerciales: hasta +98% mensual, +480% semanal y +65% anual.</li><li>• Mejor Vendedora del Año durante 4 años consecutivos.</li><li>• Gestión completa del proceso comercial: asesoría personalizada, propuestas, seguimiento y cierre.</li><li>• Especialización en cliente premium y ventas de alto ticket.</li><li>• Participación en proyectos de interiorismo: conceptualización, reuniones con clientes, presupuestos y entregas.</li><li>• Styling, moodboards, ambientación de espacios y presentaciones de diseño.</li><li>• Seguimiento postventa y fidelización de clientes de alto valor.</li><li>• Viajes de capacitación y reconocimiento a CASACOR São Paulo y fábrica en Brasil.</li></ul> |
| 2019        | Sección Manager PF<br>Zara , Lima - Perú  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Gestión operativa de tienda: apertura, cierre y organización general.</li><li>• Supervisión de equipo, reposición, almacén e inventarios.</li><li>• Control de visual, presentación de producto y estándares de marca.</li><li>• Coordinación de pedidos y control de stock.</li><li>• Garantía del orden, limpieza y experiencia de cliente en punto de venta.</li></ul>  |
| 2017-2018   | Diseñadora de Interiores Senior<br>Studio Ro de Rivero Interiorismo , Lima - Perú | <ul style="list-style-type: none"><li>• Diseño de proyectos residenciales y hoteleros.</li><li>• Desarrollo del lobby del Hotel Sonesta.</li><li>• Presentación de propuestas a cliente final y manejo de presupuestos.</li><li>• Supervisión de obra, proveedores y plazos.</li><li>• Elaboración de moodboards y planos de producción.</li><li>• Premio CASACOR São Paulo 2018 con el equipo del estudio.</li></ul>  |
| 2013-2016   | Coordinadora y Supervisora de Proyectos<br>KyT Proyectos , Lima - Perú            | <ul style="list-style-type: none"><li>• Coordinación de equipos, control de calidad y seguimiento de proyectos.x</li></ul>   |