

Pilar Aguerrebere Gutiérrez

Trade Marketing Manager con 6 años de experiencia en
Mercadotecnia, Trade Marketing y Organización de Eventos.

Tel: 56802096 Nextel : 59488816

e-mail: pilar.aguerrebere@gmail.com

30 años / Casada

ESCOLARIDAD

Licenciatura en Diseño Industrial con especialidad en Diseño de Interiores / Titulada
Universidad Iberoamericana, Campus Santa Fe

2001 - 2006

EXPERIENCIA LABORAL

PFIZER SA DE CV

Trade Marketing Manager

JULIO 2011 – PRESENTE

- Administración de un presupuesto de 40 millones de pesos asignado a *Trade Marketing* y *Field Selling*.
- Desarrollo y coordinación de activaciones en punto de venta como apoyo a nuestras marcas.
- Desarrollo e implementación de materiales de exhibición y comunicación por marca, alineados a las estrategias de Marketing. y Ventas.
- Desarrollo de materiales de exhibición y activaciones especiales para el lanzamiento de nuevos productos.
- Administración de plan de promovendedores con un total de 205 personas.
- Desarrollo de un sistema de medición de indicadores on-line que comprende: exhibición, asistencia, ventas, fotografías, planes de trabajo y reporte de precios.

Strategic Sourcing Representative

JULIO 2010 – JULIO 2011

- Negociación con proveedores para mejorar precios y términos de compra.
- Análisis de gasto para desarrollo de proyectos estratégicos que deriven en oportunidades de ahorro y mejora de procesos.
- Alineación de procesos para la compra de bienes y servicios logrando ahorros de un 15%.
- Servicio al cliente interno, atendiendo principalmente a las áreas de Mercadotecnia y Trade Marketing.

TELEVISA CONSUMER PRODUCTS

Gerente de Retail

JULIO 2006 – JUNIO 2010

- Coordinación e implementación de eventos en piso de venta como apoyo a las marcas y sus respectivos licenciarios.
- Coordinación de ruedas de prensa como apoyo a nuevos proyectos dándolos a conocer a los medios.
- Negociación y contacto continuo con directivos de diversas empresas con la finalidad de cerrar la adquisición de las diferentes licencias e implementación de activaciones en sus tiendas.
- Desarrollo de estrategias comerciales para impulsar la venta de nuevas marcas.
- Comercialización de marcas en exclusiva, llevando a cabo el primer proyecto en DTR (Direct to Retail) con Wal-Mart México y la marca RBD, con un desarrollo de más de 400 productos y una promoción en piso de venta que incluía a todos sus formatos.
- Diseño y desarrollo de material POP con un portafolio de más de 30 marcas.
- Control y seguimiento del buen uso de la marca posterior a la comercialización de la misma.
- Responsable de estandarización de procesos para el desarrollo de productos en tiempo y forma.
- Aprobación de arte y calidad del producto final.

KIN CAMP S.A. DE C.V.***Coordinador de Desarrollo******AGOSTO 2005 – JULIO 2006***

- Proceso de venta con un aumento en la cartera de clientes de más del 50%.
- Estandarización de Procesos.
- Desarrollo de la imagen de la empresa.
- Coordinación y subcoordinación de campamento, planeación, dirección, control a lo largo de todo el campamento, conducción de las actividades que se realizan, así como el manejo de los demás consejeros.
- Publicidad y promoción, ventas, logística y operaciones.

ESRAWE DISEÑO***Diseñador******ENERO 2004 – NOVIEMBRE 2004***

- Desarrollo de producto.

IDIOMAS

- Inglés

CURSOS**Diplomado “Decisiones Estratégicas en Retail”****SEPTIEMBRE 2008 – ABRIL 2009**

Instituto Tecnológico de Monterrey, Campus Santa Fe

Curso “Marketing Metrics”**MAYO 2012 – JULIO 2012**

Instituto Tecnológico de Monterrey, Campus Santa Fe

ÁREAS DE INTERÉS

Mercadotecnia

Trade Marketing

Relaciones Públicas

Diseño

Organización de eventos