**ESTUDIOS**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **UNIVERSIDAD NUEVO MUNDO** | | | México D.F. |  | |
|  | Licenciatura en Mercadotecnia y Publicidad | | 2001 - 2005 | **Foto-mez** | |
| **MICROSOFT MÉXICO** | | | México D.F. |
|  | Productivity & CollaborationPro | | 2010 |
| **MICROSOFT MÉXICO** | | | México D.F. |
|  | Competencias Directivas | | 2008 |
| **UNIVERSIDAD NUEVO MUNDO** | | | Mexico D.F. |
|  | Semiótica, Marketing y Comunicación | | 2006 |
| **UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA** | | | Mexico D.F. |
| Gastronomía | | 1999 - 2001 | | |
|  | |  | | |
|  | |  | | |

**EXPERIENCIA PROFESIONAL**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Clínica Nutricional**  **Paradigma Coaching** | Dic 2010 – a la fecha  2010- a la fecha | Colaboración como gerente de mercadotecnia, relaciones públicas, administración, cobranza en un centro de nutrición. El cuál ya está consolidado, por lo que busco reincorpórame a una empresa dónde pueda continuar con mi desarrollo profesional.  Desarrollo de información, carpetas ejecutivas, presentaciones, materiales, estrategias para redes sociales. |
| **Eural Comunicaciones (Partner de Microsoft)** | Mar 2010 – Sep 2010 (proyecto temporal) Consultora | * Desarrollo, asesoría y coordinación de proyectos en el sector público-privado. * Proyectos: MiPyME Crese y Hogar Digital. * Clientes: Intel, Microsoft y Secretaría de Economía. * A cada uno de estos proyectos se le ofrece como servicio: coordinación entre áreas/marcas, seguimiento, desarrollo de plan de marketing y comunicación. Creación de información, materiales y textos, administración de página web, call-center, grupo de capacitación, alineación de metas para llegar al objetivo deseado del cliente.   Logros:  Integración al programa de cuatro multinacionales de PCs, dos bancos (Bancomer y Santander) y partners de Microsoft.  Lanzamiento del proyecto al presidente de la República Mexicana (Felipe Calderón), director ejecutivo Steve Ballmer (Microsoft), David Thomas (Intel) y al mercado meta. |
| **Microsoft México**  **Microsoft México** | Dic 2007-Feb 2010  Marketing Manager de Named Account de OEM | Asignación del budget y desarrollo de actividades, necesidades de ventas, posicionamiento, capacitaciones, readinnes con los partners, desarrollo de mkt plan; ejecución y operación con CMG (departamento general de mkt Microsoft México), time table, seguimiento y reporte final de operación. Desarrollo de promociones mensuales, creación de órdenes de compras, Bos attach, ROI. Atención a clientes, seguimiento y conocimiento de las 17 cuentas de NA (Lanix, Olivetti, CVA, Sumitel, entre otras), coordinación con la agencia Next-Level (Argentina), MOOHELP (Irlanda) planeación y ejecución de planes de Mkt, entre más actividades.  Logros:  Mejorar la comunicación de cuentas y lineamientos del corporativo.  Posicionamiento de las cuentas NA en los primeros lugares de Latinoamérica de Microsoft, en el uso de fondos y tiempos.  Posicionamiento de Lanix en el mercado.  Crecimiento de cuenta Lanix un 20% en netbooks.  La participación de cuentas en eventos (Semana Nacional PYME, Feria Internacional de Computación y Electrónica, evento especial del Super Bowl México) |
| **Tiendas Hexa S.A. de C.V.** | Jul 04–Dic 07  2005-2007: Coordinadora de Mercadotecnia y Relaciones Públicas  2004- 2005  Asistente del gerente de marca y gerente regional | * Relaciones públicas: Televisa, TVAzteca, plazas comerciales, editoriales, entre otras. * Análisis de ventas y lay out. * Desarrollo de nuevos productos, fichas técnicas de productos y servicios, desarrollo de nuevas tendencias. * Logística y coordinación de eventos- pasarelas. * Capacitación de personal de tienda, seguimiento y coordinación de calendarios (diseño, producto, plaza), coordinación de catálogo (fotografías, diseño) * Mercadotecnia y relaciones públicas: análisis de venta, competencia; desarrollo de nuevos productos. * Análisis de planogramas, Forecast (por tienda, producto y ventas) * Coordinación de eventos-pasarelas * Plan de mercadotecnia, investigación de mercado, campañas mensuales, promociones, página de Internet, publicidad y servicio del cliente. * Coordinación del departamento de diseño y nuevos productos.   Logros:  Coordinación de apertura de 4 tiendas tipo boutique. Posicionamiento de Marca en revistas y medios de publicidad.  Lanzamiento de campañas y skus por temporada.  Liderar el quipo de trabajo (diseñadora, más 10 encargadas de tienda, más 20 vendedoras) |

**INTERESES E INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA**

* Hobbies: Leer, Goya, Body Balance, manualidades (madera, cerámica, etc.), tocar el piano.
* Intereses: Mi familia, comercializando mi negocio de alimentos gourmet.
* Tecnología: Office 2007 y 2010; S.O. Windows, XP; Vista; Windows 7; Herramientas de Microsoft, Photoshop.
* Idiomas: Ingles medio-alto