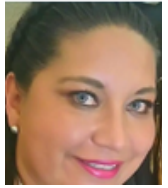


Marina Topete Medellín



SOBRE MÍ

Profesional altamente motivado con más de 25 años de experiencia en Recursos Humanos, Administración de Personal y Relaciones Laborales, comprometida con la optimización de procesos y la implementación de estrategias efectivas que fomenten un ambiente laboral positivo y productivo. Mi enfoque se centra en la creación de equipos de alto rendimiento que no solo cumplan con los objetivos de la empresa, sino que también promuevan el bienestar de sus miembros.

☎ (55) 47600462 ✉ medellintopete@gmail.com 👤 www.linkedin.com/in/marina-t-2087a9204

EDUCACIÓN

Lic. En Administración de Instituciones ESDAI
1990-1994

Diplomado de Alta Dirección
Universidad Iberoamericana
Agosto 1998-diciembre 1998

LOGROS

Reducción de Rotación: Logré disminuir la rotación del personal en un 20% en un año al implementar un programa de retención y desarrollo de talento.
Optimización de Procesos: Implementé un sistema de gestión de candidatos que redujo el tiempo de reclutamiento en un 30%, mejorando la eficiencia del departamento.

SOFTWARE

Manejo de Office 365 avanzado.
Manejo de Plataforma Humand: Conecta a toda la organización, optimiza las interacciones entre colaboradores, los procesos de RRHH y la cultura organizacional,

IDIOMA

Español: Nativo
Inglés: Intermedio

CURSOS

2025 Taller de Liderazgo ,Action Coach
2025 Taller Equipo Enriquecido, Action Coach
2014 Curso Franklin Covey "Las 5 Elecciones hacia la productividad extraordinaria"
2001 Curso de Administración en el Tec. de Monterrey Campus Ciudad de México
2000 Curso de Atención a Clientes dado por el Tec. de Monterrey en las Instalaciones de Manpower
1999 Curso de Costos
1995 Curso de Administración en la Universidad Iberoamericana

HABILIDADES

Liderazgo
Comunicación Efectiva
Resolución de Conflictos
Empatía
Planeación y Organización
Conocimientos sólidos en leyes laborales

COMPETENCIAS

Pensamiento Analítico
Habilidades de Negociación
Gestión de Cambio
Gestión de Talento
Cultura Organizacional

EXPERIENCIA

ATISoft, S.A. de C.V. Coordinadora de Recursos Humanos Agosto 2021-Abril 2025

Garantizar el cumplimiento de normas, políticas y procedimientos para la organización.
Implementar estrategias para la retención y correcta administración de personal, mejorando la satisfacción y lealtad de los colaboradores, lo que contribuyó a una mayor estabilidad en la fuerza laboral teniendo una reducción en la tasa de rotación del personal.
Implementar políticas y procedimientos de RRHH innovadores que incrementaron la satisfacción del personal en un 25% y redujeron la rotación en un 17%.
Gestionar Reclutamiento y Selección de la organización.
Diseñar políticas, normas y procedimientos disciplinarios para mejorar la convivencia e integración de los colaboradores, fortaleciendo el ambiente laboral y la cultura organizacional, mejorando en las calificaciones de clima laboral.
Elaborar proceso de nómina
Gestionar toda la Administración de Personal. (Documentación, contratos procesos ante el Imss)

Reis Lifestyle. Gerente de Recursos Humanos Diciembre 2016-Diciembre 2020

Garantizar el cumplimiento de normas, políticas y procedimientos para la organización.
Implementar estrategias para la retención y correcta administración de personal, mejorando la satisfacción y lealtad de los colaboradores, lo que contribuyó a una mayor estabilidad en la fuerza laboral teniendo una reducción en la tasa de rotación del personal en un 25% y redujeron la rotación en un 17%.
Gestionar Reclutamiento y Selección de la organización
Diseñar políticas, normas y procedimientos disciplinarios para mejorar la convivencia e integración de los colaboradores, fortaleciendo el ambiente laboral y la cultura organizacional, mejorando en las calificaciones de clima laboral.
Elaborar proceso de nómina
Gestionar toda la Administración de Personal. (Documentación, contratos procesos ante el Imss)

Lanz & Asociados Gerente Comercial. Mayo a noviembre del 2016

Planificar, organizar y ejecutar las estrategias de ventas, marketing y desarrollo de negocios.
Liderar, entrenar y motivar al equipo de ventas para alcanzar objetivos de la empresa .
Analizar el mercado y tendencias para identificar oportunidades.
Elaborar planes de ventas y presupuestos.
Gestionar la cartera de clientes y mantener relaciones duraderas.
Identificar oportunidades de negocio con clientes existentes.
Atender y solucionar las necesidades y reclamos de los clientes.