



Inmaculada Lasso Alcalá

Fecha de Nacimiento: 07/01/1967

Nacionalidad: Española

C.I.: E 81.353.053

Dirección: 10ma. Transversal de Altamira con 9na. Transversal, Quinta Laura, Altamira, Chacao, Caracas.

☎ 0212 2671253 Celular: 0414 1097695

✉: inmalasso@hotmail.com , inmalasso67@gmail.com

<http://inmalasso.blogspot.com>

Perfil Profesional

Profesional en el área de nuevas tecnologías, marketing, ventas y consultoría de alto valor agregado. Mi experiencia y conocimientos siempre los he aplicado en función de productividad y beneficios para las empresas para las cuales he trabajado. Considero que un factor determinante es poner en práctica la filosofía de trabajo en equipo. Soy persistente en el cumplimiento de mis objetivos, apasionada con mi trabajo.

Experiencia Profesional

Enero 12 – Actual BBG Consultores en Canales de Comercialización

Empresa: Empresa de Consultoría, Desarrollo de Canales, Agencia de Marketing.

Cargo: *Gerente Cuenta / Consultor de Proyectos.*

Función: Responsable de la definición, y venta de proyectos de consultoría del portafolio de la empresa. Venta y puesta en marcha de los servicios de marketing que ofrece la empresa. Desarrollo y definición de las iniciativas de desarrollo y planes de marketing de canales para los clientes de la empresa. Seguimiento y cierre de oportunidades. Manejo de cotizaciones. Manejo de forecast de ventas.

Jul. 10 - Abril 11 Pitahaya Technologies, Tenerife, España .

Empresa : Empresa de TIC's, Servicios de e-marketing.

Cargo: *Gerente Ventas y Proyectos.*

Función: Responsable del departamento de proyectos y ventas. Encargado de trasladar y difundir la cultura de la innovación en las empresas como vía de transformación y productividad empresarial. Diagnostico de innovación en la empresa. Búsqueda de las ideas para su innovación. Apoyo en el diseño de proyectos de innovación en el área de e-marketing. Elaboración de propuestas técnicas económicas a medida. Diseño, desarrollo, venta e implementación de proyectos de Social Media Marketing (SMM) y de e-marketing. Conocedora del concepto SMM, SEO, SEM. Evaluación y análisis de cada potencial cliente para dirigir el resultado hacia la red social y/o acción de e-marketing.

Novi. 09 -Junio 10 Agencia Canaria de Investigación y Sociedad de la Información- Proyecto DILO, Tenerife, España

Empresa: Es el órgano de la Administración Pública de la Comunidad Autónoma de Canarias competente en el fomento de la investigación y el desarrollo científico y tecnológico, de la innovación empresarial.

Cargo: *Cidec Comarcal (Coordinadora Centro Innovación Desarrollo Empresarial Comarcal)*

Función: Coordinadora para el Valle de la Orotava del Centro de Innovación de Desarrollo Empresarial. Responsable de identificar y asesorar los proyectos de innovación en las PYMES, darles asesoramiento sobre el proceso de subvenciones de carácter insular y regional. Seguimiento de las empresas asesoradas, para garantizar el

éxito de cada proyecto. Coordinación de los Gestores de Innovación de la comarca asignada.

Abr.07-Julio 09

Empresa:

Cargo:

Función:

Radio Millenium MX, Tenerife, España.

Emisora de Radio de corte adulto contemporáneo.

Gerente de Ventas y Marketing

Responsable en el departamento de marketing y ventas de la Fidelización, captación de clientes del Norte de la isla, así como del plan de marketing, campañas y publicidad interna. Desarrollo de forecast de ventas de las cuentas asignadas, el plan de publicidad de clientes, creación de cuñas publicitarias. Relación con las agencias, medios y proveedores. Actividades de Marketing online. Responsable de la Implantación de las nuevas herramientas de automatización de ventas y CRM (Salesforce). En Radio Millenium MX, www.radiomx.net, colabore como productora independiente en el programa de actualidad empresarial "De Repente". Todos los jueves, junto al entrevistador del mencionado programa Eduardo Guerra, prepare y exponía diversos temas de interés para empresarios, gerentes y público en general: La Inteligencia Emocional en la Empresa, Seguridad de Información, El ciclo del Éxito Empresarial, Programación Neurolingüística, e-marketing, Inteligencia Espiritual en la empresa, CRM-Fidelización de Clientes, etc.

Sept. 05- Enero 07

Empresa:

Cargo:

Función:

Oasis Consulting, Tenerife, España.

Empresa de Consultoría Gerencial e Integración Tecnológica, focalizada en ofrecer Soluciones de negocios en: gestión hotelera, seguridad de información y consultoría gerencial.

Gerente de Marketing y Operaciones

Responsable de preventa de productos de la empresa, diseño y realización de presentaciones de productos y soluciones. Relación con los Partners y proveedores, responsable del plan de marketing y comunicación de la empresa, coordinación y funcionamiento de las herramientas de comunicación y marketing.

May 04- Agost. 05

Empresa:

Cargo:

Función:

Channel Advance Corp., España/Miami.

Empresa de Consultoría y Proyectos en Educación y Marketing

Gerente de Proyectos

Responsable del diseño, desarrollo y venta de proyectos de Servicios y Consultoría en el Área de Marketing y educación empresarial. Entre los proyectos desarrollados se menciona "Total Partner Experience Survey 2005" para los distribuidores de Hewlett Packard en Latinoamérica.

Nov. 98- Enero. 04

Empresa:

Cargo:

Función:

Hewlett Packard CA – Compaq CCA , Vzla/MCA.

Empresa de tecnologías de la información , fabrica y comercializa hardware y software, además provee servicios relacionados para todos lo sectores de la economía.

Gerente de Marketing & Desarrollo de Canal para la Región Andina (Channel Development & Marketing Mgr.)

1) Experiencia de cinco años (5) en el área de marketing y de desarrollo con los socios de negocios o distribuidores de la región andina de América, desempeñando el cargo (Channel Development & Marketing Manager). Manejo de la relación directa de las Partners de HP con la empresa. Diseño, desarrollo y puesta en marcha de los programas, campañas de marketing, ventas y educación de HP para los Partners. En cooperación con el Account Mgr. de ventas dar asistencia a los Partners que necesitan apoyo para el cierre de oportunidades. Revisar los objetivos de ventas en coordinación con el Account Mgr. asignado y de acuerdo al programa de Marketing y Ventas de HP asignado. Responsable de las herramientas de apoyo offline/online del partner. Responsable de desarrollo de

eventos para los Partners .Entre los logros alcanzados esta la participación en el diseño e implementación del programa de marketing y educación para partners de HP en Latinoamérica “Partner One, el programa de educación virtual para distribuidores HP en LA “SMBnet”, así como diferentes iniciativas de educación de productos de tecnología y programas motivacionales en ventas para los partners en la región andina.

2)” Gerentes de Ventas de Servicios Profesionales”. “Experiencia de un año (en el área de Ventas de Soluciones de Servicios Profesionales, Proyectos de Consultaría e Integración aplicado a Cuentas Mayores y clientes corporativos.

Sep. 92- Oct. 98

Siemens Nixdorf Sistemas de Información, Vzla.

Empresa:

De las grandes compañías de IT en Europa que surge de la fusión de Siemens y Nixdorf Computer. Proveedora de productos tecnológicos para banca y retail.

Cargo:

1)Gerente de Ventas Sector Gobierno / 2)Coordinadora Marketing /3) Líder Proyecto.

Función:

Experiencia de seis (6) años en el área de tecnología de Información, desempeñando actividades como: 1) “Gerente de Ventas Sector Gobierno e Industria”: ventas del portafolio de Soluciones y Productos de alto valor de la empresa. 2)“ Gerente de Proyectos “: diseño, implementación y puesta en marcha de proyectos en el área de sistemas abiertos para el sector banca y finanzas. 3) “Coordinadora de Mercadeo”: comunicación con Partners, organización de eventos, investigar y dar a conocer productos de la línea Intel y Risc que representa la empresa. 4) “Especialista de Producto de Impresión Electrónica y líder de proyecto” : soporte preventa y postventa en el área de Soluciones de Impresión Electrónica.

Oct. 91- Mar. 92

Hewlett Packard CA, Vzla.

Empresa:

Es la mayor empresa de tecnologías de la información del mundo, fabrica y comercializa hardware y software además de brindar servicios de asistencia relacionados con la informática.

Cargo:

Pasante en el Departamento de Support Admin. Tesis de Grado.

Función:

Desarrollo de un Sistema de Información para la Cotización de Contratos de Servicio en el Área de Computación Hardware.

Formación académica

Junio 1992 Ingeniero de Sistemas

Universidad Nacional Politécnica Antonio José de Sucre, Caracas, Vzla.

Idiomas

Español: Nativo

Ingles: Nivel Bussines, Certificado Royal English Club.

Informática e Innovación

Conocimientos en SEM, SEO, SMM. Certificación Gestora de Innovación. Microsoft Office (Power Point, Excel Word, Acces, Outlook , Publisher, Visio, Project),CRM: Siebel Salesforce, CorelDraw. Conocimientos de S.O nivel usuario.

Otros datos de interés

Estudios y seminarios:

Durante mi carrera profesional ha realizado diferentes seminarios, talleres y cursos de tecnología, ventas, marketing, recursos humanos y desarrollo personal, entre los cuales se mencionan: Atención al Cliente , Trabajo en Equipo ,Administración del tiempo, Sensibilización y Cambio Cultural, La Ciencia de

la Venta, CRM: Siebel, Sales Force, El Marketing y la Empresa, La Presentación Impactante , Inteligencia Emocional, Equipos de Alto Desempeño, Liderazgo Empresarial ,Los 7 Hábitos de la Personas Altamente Efectivas ,El Proceso de Cambio Empresarial , Business Innova, Formación de Gestor de la Innovación.

Experiencias de Interés:

Una de las experiencias más valiosas y enriquecedoras a nivel profesional y personal fue el participar en la fusión de los dos gigantes tecnológicos, Hewlett Packard y Compaq Computer. En ese momento era responsable de la Gerencia de Desarrollo y Marketing de Socios de Negocios en Compaq Venezuela. Luego del proceso de fusión y reorganización de la nueva empresa, conocida ahora como “Hewlett Packard”, lidere la Gerencia de Desarrollo y Marketing de Socios de Negocios para la Región Andina. Este paso significo un proceso de cambio, desarrollo y transformación empresarial, de trabajo en equipo y liderazgo continuo.