



Sofia Spaggiari

CONTACTO



+57 3146269607



sofispaggiari@gmail.com



[Linkedin](#)

EDUCACIÓN

- Profesional en **Administración de Empresas**, Universidad EAFIT, 2014 – 2018
- **Especialista** en Mercadeo, Universidad EAFIT, 2019
- **Magíster** en Mercadeo, Universidad EAFIT, 2021
- **Magister** en Customer Experience Management, OBS Business School, 2024

COMPLEMENTARIA

- Creative strategy management 2024
- Google Ads, 2024
- Certificado en Mindfulness y Gestión Emocional, Mundo E, 2022
- Adobe Illustrator, Unitecnica Manizales, 2022
- Certificación Internacional en Coaching Empresarial, Universidad CES, 2021
- Curso en Estrategia de Fidelización de Clientes, Universidad CES, 2021
- PNL Practitioner (Programación Neurolingüística), Action Two, 2021
- Autor Mentor, Coherencia Esencial, 2020
- Diplomado "El Ser como Unidad", 2020
- Diplomado en PNL y Coaching Transformacional, 2019

HERRAMIENTAS TECNOLOGICAS

- Google Suite
- Office Suite / los Suite
- Canva
- Illustrator
- CRM Hubspot

IDIOMAS

Español (Nativo)

Italiano (B2)

Inglés (C1)

Administradora de negocios bilingüe (B2), especialista en mercadeo, con maestría en mercadeo y diplomados en PNL, certificada en coaching empresarial. Con amplia experiencia liderando proyectos comerciales, negociaciones, manejo de clientes B2B y B2C, y creación de estrategias comerciales. Persona creativa, analítica, con capacidad de resolución de problemas y aprendizaje continuo. Con conocimientos en herramientas como marketing digital, Excel avanzado, Illustrator y Canva. Apasionada por transformar e impactar la vida de las personas a través de mi rol en una organización.

EXPERIENCIA LABORAL

Fundadora y Gerente Comercial

Yo Vivo en gratitud

2018 - Actualidad

Funciones

1. Crear y desarrollar productos y servicios para el crecimiento y desarrollo del ser.
2. Crear la empresa, estableciendo relaciones comerciales y empresariales para desarrollar programas de bienestar organizacional y productividad.
3. Prospeccionar y fidelizar clientes a través de contenido de valor en redes sociales.
4. Desarrollar estrategias comerciales para el cumplimiento de metas.

Logros

1. Fundé y consolidé Yo Vivo en Gratitude, estableciendo una empresa enfocada en el bienestar organizacional y la productividad.
2. Posicioné la marca en redes sociales con un crecimiento constante del 10% mensual.
3. Creé estrategias para alcanzar un 95% de engagement en redes sociales.
4. Superé ventas en un 50% anual, demostrando un sólido crecimiento.
5. Desarrollo de relaciones comerciales y empresariales clave para la creación de programas de bienestar organizacional y productividad. Implementé programas innovadores que mejoraron significativamente la productividad y el bienestar de los empleados de nuestros clientes.

Creative Strategist

Levely

Abril 2024 - Junio 2024

Funciones

1. Proponer y gestionar estrategias creativas para campañas en Meta, Google y TikTok, teniendo en cuenta el análisis del rendimiento de creativos. (Media Buyer)
2. Diseñar estrategias creativas para anuncios altamente convertidores y estructurar anuncios en Meta.
3. Investigación continua en tendencias globales para aplicar y maximizar las campañas creativas.
4. Medir y presentar resultados para maximizar el valor percibido del cliente.

Logros

1. Crecimiento en ventas digitales provenientes de Leads de Meta.
2. Aumento de la efectividad de campañas y reducción del CPA.
3. Mejora del ROI mediante estrategias basadas en tendencias y buenas prácticas.

Líder Comercial - Mercadeo

Delolita resto cafe

Ene. 2022 - Jul. 2024

Funciones

1. Crear estrategias comerciales para el cumplimiento de los indicadores bajo las aplicaciones RAPPI, Didi y Leal.
2. Realizar, enviar y hacer seguimiento de las propuestas de compra para nuevos clientes (B2B y B2C), cultivando relaciones comerciales a largo plazo y gran escala.
3. Analizar la data comercial para la toma de decisiones estratégicas, comerciales y organizacionales con el fin de cumplir metas comerciales.
 - 4. Construir la estrategia de redes sociales para atraer y fidelizar clientes.

Logros

1. Posicioné la marca en plataformas digitales obteniendo un 5% de las ventas por punto de venta a través de ellas.
2. Desarrollé la estrategia comercial donde logramos superar las ventas históricas.
3. Implementé el sitio web con carrito de compras, enviando productos a varias ciudades y siendo una plataforma informativa para temas como menú, balance social, entre otros.



Sofia Spaggiari

CONTACTO



+57 3146269607



sofispaggiari@gmail.com



[Linkedin](#)

EXPERTISE

Mi capacidad para liderar equipos con empatía y motivación asegura un ambiente de trabajo colaborativo y productivo.

Soy altamente creativa y proactiva, siempre buscando soluciones innovadoras a los desafíos. Mi inteligencia emocional me permite entender y gestionar mis propias emociones, así como las de los demás, facilitando una comunicación efectiva y relaciones interpersonales sólidas.

Además, mi pensamiento analítico y habilidades de resolución de problemas me capacitan para enfrentar situaciones complejas de manera eficiente y estratégica. Estas competencias me permiten adaptarme rápidamente a nuevos entornos y aprender continuamente, asegurando un desempeño de alto nivel en cualquier circunstancia.

REFERENCIAS

José Luis Mejía



316 877 6650



jose.mejia@delolita.com

Johana Salazar



350 7691979



jsalazar@awcolombia.com

EXPERIENCIA LABORAL

Diseñadora Vuelta al Mundo

United Way Colombia

Mayo 2023 - Dic. 2023

Funciones

1. Liderar la planeación, ejecución, seguimiento y evaluación de la Vuelta al Mundo, enmarcada en el componente "Desarrollo de Habilidades Socioemocionales" del convenio que impulsa la consolidación de un ecosistema de innovación educativa para la primera infancia en Manizales.
2. Apoyar la coordinación del componente "Desarrollo de Habilidades Socioemocionales" en la elaboración del plan operativo anual, proyectando los avances técnicos y operativos, haciendo seguimiento y valoración del mismo.

Logros

1. Cumplimiento de la participación del 80% de las participantes (330 en total).
2. Desarrollo de diferentes actividades relacionadas al curso "La Vuelta al Mundo", con 2 a 4 conferencias mensuales virtuales y 1 conferencia presencial.
3. Transformación personal de las participantes proporcionando bienestar y cambio en sus vidas.

Director de Proyecto – Relacionamento

Universidad Autónoma de Manizales

Ago. 2022 - Nov. 2022

Funciones

1. Coordinar y liderar las actividades de relacionamiento y realización de encuentros de los HUB con la Comisión Regional de Competitividad.
2. Apoyar a la dirección del convenio en lo relacionado con la construcción de los informes que se deben entregar a la Alcaldía de Manizales y a la Universidad Autónoma de Manizales.
3. Realizar las presentaciones de los avances del convenio ante las entidades que lo soliciten.
4. Construir relaciones de impacto para generar apoyo dentro de la ejecución del proyecto (Alcaldía, Universidades, Expertos, Ejecutivos).

Logros

1. Realicé 3 encuentros con diferentes expertos y actores que contribuyeron a la ejecución del Proyecto.

Líder Comercial - Mercadeo

Empresas Felices

Feb. 2021 - Ago. 2021

Funciones

1. Prospeccionar clientes nuevos para el servicio (Cursos/talleres de felicidad organizacional, cultura empresarial).
2. Crear propuestas comerciales según los requerimientos de potenciales clientes y realizar el respectivo seguimiento.
3. Analizar y crear estrategias con el análisis de data comercial y económica.

Logros

1. Creé una estrategia para el cierre del cliente más grande de la compañía.
2. Implementé un proyecto de comunicación continua y fluida con los clientes.
3. Implementé al 100% material de apoyo para los clientes.

Organizadora de Eventos – Comercial

Maconda

Ene. 2018 - Ene. 2021

Funciones

1. Comercializar los diplomados de PNL y coaching transformacional para el cumplimiento de metas.
2. Realizar seguimiento estratégico a los clientes activos y prospeccionar.
3. Crear estrategias comerciales para atraer nuevos potenciales clientes.

Logros

1. Implementé al 80% la estrategia digital de comunicación a través de redes sociales.
2. Sobre cumplí ventas al 105% de los cupos de los diplomados.
3. Creé el 50% del programa digital.