**COSMOS AGENCIA MARÍTIMA: 2006 – 2011**

Empresa de Logística internacional con sucursales de Tumbes a Ilo, perteneciente al consorcio Andino Investment Holding. Ganador de la concesión para la construcción del Puerto de Paita. Facturación anual: 600 MM$ (500 empleados).

**Asistente Gerencia de Operaciones** Ene. 2007 – Jul. 2007

* Hacer reportes de accidentes y de indicadores de productividad por nave.
* Coordinación de la entrega de herramientas, combustible, descargo de desechos oleosos para las naves, emisión de cartas y permisos para el ingreso al puerto.
* Coordinación de los requerimientos de materiales para la oficina y trabajadores portuarios.
* Elaboración y seguimiento de reportes de accidentes en las embarcaciones.
* Creación de itinerarios para las naves, entre otros.

**Liquidador - Facturador** Jul 2007 – Sep 2008

* Emisión de facturas, notas contables y provisiones para clientes externos.
* Presentar reclamos ante Enapu.
* Cobrar comisiones a proveedores.

**Asistente Gerencia de Flota** Oct. 2008 – Dic. 2009

* Creación de indicadores de gestión para todas las líneas de negocio del área como lanchas, remolcadores, maquinas Staker, entre otros. Creación de punto de equilibrio por tipo de embarcación.
* Análisis financiero de costo e ingresos, Control de los márgenes de ganancia por cada embarcación. Hacer presupuestos.
* Proponer estrategias para el crecimiento de ingresos según tipo de cliente. Elaboración de brochures de cada embarcación utilizadas por el Dpto. Comercial.
* Presentaciones para el Directorio. Coordinaciones y organización interna del área.
* Seguimiento del uso y mantenimiento de los equipos y embarcaciones en Callao y las sucursales.
* Supervisión del cumplimiento de las certificaciones en las sucursales. Alerta en Excel que avisara el vencimiento de las certificaciones.

**Analista Financiero** Ene. 2011 – Jun.2011

Estructurar el presupuesto anual de toda la organización por unidad de negocio y por todas las sucursales y/o niveles del estado ganancia – pérdida. Asimismo efectuar el análisis y evaluaciones de todas las desviaciones presupuestarias por unidad de negocio a nivel nacional.

* Análisis económicos-financieros, de rentabilidad, costeo, presupuestos por unidad de negocio.
* Elaboración de indicadores de gestión y ratios financieros.
* Control de los proyectos claves del plan estratégico y reportar a las respectivas gerencias.
* Elaboración del directorio mensual.
* Elaboración de la Memoria anual.
* Revisión de los ingresos, gastos y costos.
* Planificar el direccionamiento de los centros de costos.
* Elaboración de análisis económicos financieros de rentabilidad, costeo, presupuestos por unidad de negocios.
* Elaboración de consultas gerenciales (soluciones y/o alternativas).
* Responsable de acopiar y procesar información, bajo lineamientos e instrucciones de su superior inmediato para la adecuada elaboración del presupuesto de la organización.
* Prestar apoyo en cuanto a la función de control de la ejecución presupuestaria, llevando los registros establecidos, procesando y analizando información, así como en otras tareas o funciones que le señale su inmediato superior.
* Responsable de la elaboración de indicadores de gestión.
* Responsable de la preparación de la matriz presupuestaria.
* Diseñar propuestas de mejoras en lo referido al sistema.
* Responsable de efectuar el análisis y control del direccionamiento de costos y gastos.
* Brindar apoyo a su inmediato superior en la elaboración del proyecto del tarifario empresarial.
* Asumir por encargo de su superior inmediato la dirección técnica, participar o prestar apoyo en cuanto a la ejecución de proyectos y otras actividades.
* Verificar el cumplimiento de las diversas fases de los proyectos claves del plan estratégico y reportar a su inmediato superior.
* Brindar asesoría o apoyo a otras áreas de la organización en temas propios de la función de su cargo.
* Elaborar el directorio mensual.
* Elaborar la Memoria anual de Cosmos Agencia Marítima
* Enviar reporte de ventas mensuales de Trimser, Afarsac y Cosmos a AIH
* Elaboración de ratios financieros y envío del Balance General de Cosmos a AIH
* Ampliación de presupuestos al área Logística

**GOBIERNO REGIONAL DE SAN MARTIN 2011 – 2013**

**Especialista en Desarrollo Económico**

**Gestión y supervisión**

Supervisión del proyecto de Comercio Exterior en la región trabajando integralmente con las Direcciones Regionales de Producción y Agricultura, en coordinación con Promperu, Ministerio de Comercio exterior y Turismo y la Cooperación Internacional.

Armar las bases para el concurso “De mi tierra un producto” el cual ocupó el 1er puesto a nivel nacional de 124 propuestas, con el Distrito de Lamas – producto de exportación cacao, así como el Distrito de Chazuta con la cerámica tradicional, quedando en el puesto 26.

**Trabajo con empresas**

* Organicé la capacitación a las empresas para que exportaran sus productos en temas como logística, costos de exportación, marketing mix, punto de equilibrio. Estas empresas tenían commodities (café, cacao), pequenas chocolaterias, tabaco, medicina altenativa, licores, snacks, artesanias, orquídeas, etc.
* Servicios directos a las empresas:
  + Catálogos de productos de artesanía y búsqueda de clientes
  + Búsqueda de clientes en Lima para las orquídeas, etc.
* Establecimiento de contactos comerciales con potenciales compradores nacionales y extranjeros, para que participen en las negociaciones con los productores organizados y no organizados.

**Organización de Ferias y eventos** - desde la búsqueda de financiamiento hasta la decoración del stand.

* Organizar y supervisar ferias nacionales e internacionales como la Expoamazónica Pucallpa 2012, Salón del Cacao y chocolate Lima 2012, Expoalimentaria Lima 2012.
* Organización de la visita de la Primera Dama Nadine Heredia a la región para el “I Encuentro de las Mujeres Cacaoteras de la Región San Martín”
* Apoyo en la Organización de la III Rueda de Negocios a nivel nacional de la Cámara de Comercio de San Marín, 50 compradores y vendedores a nivel nacional, desde supermercados hasta empresas de turismo y construcción.
* Apoyo en la Organización de la Semana de Ciencia y tecnología, este evento incluía un encuentro de especialistas internacionales en genoma del cacao, charlas magistrales, una feria de investigación, encuentro de las regiones del nor-oriente del Perú y una feria productiva.

**Mesas técnicas**

* Organicé reuniones para que los agricultores se acerquen las empresas (habían conflictos entre ellos) con el apoyo de los gobiernos locales. Mesas técnicas de café, cacao, sacha inchi, plantas medicinales, maíz, junta de regantes de arroceros.
* Hice el enlace entre estas empresas y clientes internacionales mediante misiones comerciales y ruedas de negocios.
* Trabajo en las mesas técnicas de sacha inchi y palmito: plataforma inter-institucional a nivel regional desde agricultores hasta empresas exportadoras, con la colaboración de instituciones públicas y cooperación internacional. Apoyo en el plan de trabajo anual, búsqueda de soluciones de manera que todos incrementen sus beneficios.
* Dirigir la mesa de trabajo de Plantas medicinales, trabajo conjunto con las comunidades nativas, laboratorios, ONGs y cooperación internacional.

**Financiamiento alternativo**

* Visitar a las asociaciones y cooperativas agrícolas (ganaderos: yogurt La Vaquita) para promocionar el Programa “Agroideas” del Ministerio de Agricultura, el cual financia hasta el 80% a las asociaciones de agricultores presentando un Plan de Negocios. Se implementaros varios, uno de ellos la Coop. Oro Verde, quienes compraron maquinarias (que luego se oxidaron).
* Acompañamiento las asociaciones agropecuarias, en su etapa de Elegibilidad del Programa Agroideas del Ministerio de Agricultura junto con la Cooperación Internacional.

**Diagnósticos Económicos**

Elaboración de los siguientes diagnósticos económicos de la Región San Martín:

* Investigación y prospección de mercados y determinar la demanda potencial para los principales productos de exportación de la Región San Martín.
* Diagnóstico del sector empresarial manufacturero.
* Ingresos, tributos y remuneraciones.
* Diagnóstico de la influencia del sector educativo-productivo y la inserción al mundo laboral en la región San Martín.
* Diagnóstico del sector agrario
* Estrategias para el Desarrollo Productivo 2012 – 2014
* Participación permanente en la elaboración de la Prospectiva de Desarrollo Económico de la Región San Martín 2012 al 2014 a cargo de la GRDE.
* Análisis y presentación de información de mercados y de oportunidades comerciales para los productos priorizados y no priorizados, aprovechado por productores organizados y no organizados en la etapa de planificación y/o conducción de su negocio.
* Políticas de agrícolas de la región hasta el 2021.

**Talleres:**

* Participación en el Taller: Desarrollo territorial, realizado por el IICA (17 y 18 de noviembre).
* Participación en el taller Innovación, competitividad y conglomerados productivos en el planeamiento regional (23 de noviembre).
* Asistencia a la Feria Internacional de Orquídeas 2011, realizado en la cuidad de Moyobamba, con el fin de conocer a los viveros que operan en esta zona y sus productos así como a los posibles competidores.
* Asistencia al I Foro de agricultores de maíz

**CONSULTORIA INDEPENDIENTE**

* **LUPUNA KAKAO SAC (San Martín)** Dic. 2012 – Feb. 2013

Empresa exportadora de cacao. Elaboré el Plan de Negocios y Estados financieros. Con estos instrumentos iniciaron su operatividad y solicitaron el financiamiento bancario de USD 1MM.

* **PROMPERU** Feb. 2013 – Abr. 2013

Formulé un proyecto para fortalecer a 210 empresas de siete regiones nor-amazónicas para ayudarlas a exportar. Solicité co-financiamiento a la Cooperación Suiza - Programa Región Exportadora. Obtuve US$ 550 millones de la Cooperación Suiza, para fortalecer internamente a 210 empresas en 7 regiones Nor-Amazónicas en su proceso hacia la exportación. Este servicio incluía:

* Adquirir buenas prácticas de calidad como 5s y HACCP.
* Desarrollar productos para el mercado internacional.
* Participar en una feria internacional y una rueda de negocios.
* **Regional Growth Partnership (Ohio - USA)** Jun. 2013 – Nov. 2013

Trabajé para la Agencia privada de desarrollo económico internacional en el Noroeste de EE.UU. Realicé un proyecto de investigación para atraer inversiones de las empresas exportadoras de América Latina y hacer su posible instalación en los Estados de Michigan y Ohio de los EE.UU. atraje la inversión de 3 países latinoamericanos al nor-este de Estados Unidos. Analizar los países de LATAM para ver quienes podían invertir. Ohio tenía 4 carreteras, un puerto de cargo, refinerías. Se identifico a Mexico y Brasil (colocar que se encontró)

* **Northwest Ohio SCORE (Ohio – USA)** Ago. 2013 – Nov. 2013

Asistí a 5 Start-ups y Pymes a iniciar y consolidar sus negocios en áreas como Finanzas, Operaciones, Estrategia y Marketing.

* **International Trade Centre (ITC) – Programa Región Exportadora (organismo conjunto de OMC y ONU) (Piura, Perú):** Oct. 2013 – Dic. 2013

Elaboré el Perfil de Proyecto y el Estudio de Mercado del Puré de banano orgánico para la acreditación del CITE Agroindustrial Piura como Centro de Innovación para la Exportación (CITEXPOR). Realicé una investigación de mercado a partir del banano hacia la transformación de la exportación de puré de banano orgánico a Canadá.

**MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR**

Entidad del Estado a cargo de facilitar, promover e incrementar las exportaciones del sector no tradicional, cuenta un presupuesto anual de S/. 208 MM y más de 700 colaboradores.

**Especialista en Cooperación Internacional / Project Manager en Desarrollo Internacional 2014 – 2016**

Responsable de la búsqueda de financiamiento, desarrollo e implementación de proyectos del sector textil y manufactura en colaboración con organismos internacionales (Embajadas, Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Mundial, otros).

**Proyectos:**

* **Huella de carbono**: Se contrato a una empresa para que midiera el impacto de su contaminación y sugerencias para la reducción de gases en sus procesos. Con miras a que en algún momento el mercado podría solicitar estar certificación.
* **Logística (Banco Mundial):** Se analizo 5 cultivos (uva, cebolla, cacao, mango) identifico que en el Perú se gastaba entre 30% - 40% del costo en transporte interno desde la chacra hasta el puerto.

Generadora del crecimiento de exportaciones peruanas, a través de la elaboración de proyectos con un manejo de presupuesto de S/. 2.5 MM, obtención de fondos y ejecución de estos, logrando el desarrollo de 4 centros productivos, la reducción la huella de carbono en 7% de 15 empresas y la reducción del 30% de costos logísticos.

* **KAMAQ: Mujeres artesanas de Cusco**

Desarrolladora de la oferta textil de mujeres artesanas del Cusco, a través de la creación formal de las asociaciones, el diseño de prendas con la reconocida diseñadora Meche Correa y la promoción en ferias internacionales, logrando formar 4 asociaciones textiles con ventas en NYC.

* + Contratamos a una diseñadora para que les ensene a transformar sus productos de rurales a étnico-modernos.
  + Diagnóstico de como formalizarlas: Estructura como Cooperativa, un administrador (a cargo de vender organizar los pedidos y capacitarlas, monitorearlas), un contador, un comercial (conseguir clientes y pilotear sus ventas, parte administrativa de enviar sus productos al exterior)
  + Llevé a estas mujeres a una feria internacional Peru Moda / Peru Gift Show (consiguieron clientes en New York).
  + Organicé otro evento para el lanzamiento de la colección con la presencia de la Ministra de Comercio Exterior y Turismo, personas de la Coop. Internacional.

**Estudios de mercado:**

PDM (Plan de Desarrollo de Mercado): Elaborar estudios de mercado para que productos peruanos pudieran venderse en países del Sudeste Asiático, Australia y países escandinavos,

Cuba: Análisis del país y de los productos que compraban.

**Gestión organismos y desarrollo de proyectos:**

Reuniones con organismos internacionales para enlazar sus programas con los nuestros.

* ONU-PNUD (desarrollo de productos de la bio-diversidad)
* CAF (Cámara Andina de Fomento): programa de desarrollo para los agricultores
* Embajada de Canada, Devida: programa de lucha contra las drogas, ellos hacían la conversión de la hoja de coca por cultivos alternativos y nosotros capacitábamos a los agricultores para que exportaran.

**Capítulos de Cooperación – Negociaciones para los TLC e implementación de los capítulos**

Reuniones con Ministerios para desarrollar o implementar los capítulos de cooperación:

* **India**
  + Salud: Medicina tradicional y productos farmacéuticos
  + Energía: exploraciones e inversión en el país.
  + Ciencia y Tecnología: capacitación para SENATI, en computación.
  + Producción: Textiles (Indonesia) por la tecnología en ropa de deporte (que alguien más les enviaba hacer)
* **Corea**:
* Transportes: de hidrocarburos en la selva
* Ciencia y tecnología
* Implementación de banda ancha de internet
* Educación

**Otros:**

* Llevar el control financiero del presupuesto del área.
* Coordinación de las capacitaciones internas, reuniones con las diferentes áreas, saber sus demandas y pedir cursos al BID, o engancharlos con otros cursos. Ejemplo: cursos de logística, visitas al puerto, micro-créditos, inglés.

**AUDENCIA BUSINESS SCHOOL - Francia y Brasil 2016 – 2017**

Una de las 10 mejores escuelas de negocios en Francia, cuenta con alianzas en las principales empresas de alimentos de Europa y gestión proyectos de comercio internacional.

**Trabajo de la universidad / Project Developer en Comercio Internacional**

Responsable de elaborar propuestas comerciales a empresas clave de alimentos, investigación de mercado, adaptación de productos, desarrollo marketing mix y generación de alianzas estratégicas.

**Investigación de mercados**

* **PASO TRAITEUR**: Adapté las gamas de aperitivos franceses al mercado brasileño. Identifiqué importadores y los puse en contacto con la empresa. Líder de la apertura de panadería francesa al mercado brasilero a través de la identificación de puntos clave de venta retail, el desarrollo de la propuesta de adaptación al consumidor y la identificación de importadores logrando alcanzar la meta de cierre de compradores al 100%.
* **COOP AGRÍCOLA TERRENA:** Desarrollé el plan de marketing para la venta de un tipo de manzana dietética en LATAM.
* **QUINOA ORGANICA**: Elaboré un estudio para exportación de lunch box peruanos en supermercados orgánicos en Francia.
* **LES MOUSQUETAIRES:** Desarrollé un proyecto de integración entre los productores y los supermercados en Angers, Francia. Creadora de una cadena directa de abastecimiento entre productores franceses y el supermercado a través de la identificación de comunidades y selección de productos, el diseño de un centro de abastecimiento y la investigación de requisitos de ejecución para el proyecto, logrando captar al 100% el objetivo de productores para el abastecimiento al supermercado.

**MAISON COLIBRI – Francia 2017 – 2018**

Empresa de pastelería industrial internacional. Parte del Groupe Roullier, grupo empresarial francés, con presencia en más de 130 países, con 8 200 colaboradores y una facturación anual de € 2 mil MM.

**Business Developer (Practicante)**

Responsable del mercado de América Latina, evaluación de viabilidad de oportunidades de negocio, elaboración de la estrategia de comercialización y distribución.

* Estudio de mercado preliminar: elaboración de un diagnóstico macroeconómico de 41 países,
* Investigación de 12 mercados prioritarios y generación del Plan Comercial y Distribución, logrando captar 10 distribuidores en 3 países objetivo.
* Estudio de campo de 7 líneas de productos orgánicos para el mercado francés. Visitas a supermercados, tiendas orgánicas de conveniencia, mercados orgánicos. Toma de muestra de marcas, precios, narrativa, tipo de empaques. Hacer un informe de las tendencias de mercado.
* Elaboración del Plan de Marketing y la preparación del proyecto de inversión para comida de bebé en Francia. Estudio minucioso desde que es comida para bebé, hasta que estrategia de marketing implementar, definiendo al segmento de padres primerizos como prioridad. Estudio de costos y factibilidad. *Logrando crear una nueva línea de negocio.*

**OLAM INTERNATIONAL – Superfoods Perú**

Empresa multinacional líder en el sector agroalimentario, con presencia en más de 70 países, con 74 mil colaboradores y una facturación anual de US$ 33 mil MM.

**Jefe Comercial 2019 – 2022**

Responsable directa de las ventas y promoción internacional, gestión de marketing, investigación y desarrollo de nuevos productos. A cargo del equipo de ventas locales, logística de exportaciones, servicio al cliente, facturación, cobranza y abastecimiento de insumos para marcas privadas, y con reporte a la Gerencia General. Elegida para el programa de Líderes 2021 en Latinoamérica. Ganadora del premio a la mejor trabajadora del año 2021 por la apertura de nuevas alianzas comerciales.

* Líder de la descentralización de las ventas, a través de la eliminación de la dependencia del 78% a un solo cliente, el ingreso a nuevos mercados y la generación de promociones internacionales logrando incrementar en 44% la cartera de clientes entre el 2019 - 2021.
* Generadora de la transformación del negocio de granel a retail, a través de la preparación para las licitaciones, el desarrollo del producto y la gestión integral del abastecimiento hasta el destino, logrando incrementar en 400% las marcas retail en 3 continentes.
* Generadora de la diversificación de venta de commodities a productos de valor agregado, a través de la investigación de varios productos de Superfoods, análisis de factibilidad y propuesta comercial, logrando la venta de quinua precocida a Norteamérica.
* Representante del programa de empoderamiento femenino internacional en una empresa con 90% de liderazgo masculino, a través de elaboración del diagnóstico de necesidades, desarrollo de actividades y la implementación de políticas inclusivas, logrando generar un nuevo camino para tomar cargos de alta posición e incrementando la motivación en 23%.

En mi último trabajo, fue elegida representante global de mujeres líderes, logrando trazar un camino para tomar cargos de alta posición, en una empresa con 90% de liderazgo masculino.

Finalmente, en mi último trabajo he sido premiada como mejor trabajadora del año 2021 y seleccionada para el programa de líderes de América Latina.

**Ventas Internacionales**

* **Análisis de estadísticas de mercado:** me envían base de datos de exportaciones de quinua y chía. Proceso y emito un reporte de compradores, vendedores, precios, tipos de producto, etc. Esto me sirve para conocer que cliente compran y a qué precio.
* **Buscar clientes:** enviando e-mails (uso algunos programas para buscar correos) o buscándolos en ferias (organizo la participación de ferias). Una vez que los contacto, trato de tener una reunión de presentación para conocer su demanda y perfil y luego les voy ofreciendo productos de acuerdo a su demanda.
* **Seguimiento de clientes:** cada semana llamo a clientes, les escribo para ver si tienen demanda. Tengo una lista de 100 clientes.
* **Cotizaciones:** preparo las cotizaciones analizando los precios del mercado, costo del transportes hasta el puerto de destino, cubicaje dentro del contenedor, entre otros, obtengo un valor y se la envío a mi jefe para aprobación.
* **Participación en licitaciones:** queremos venderle a diferentes supermercados haciendo sus productos de marca privada en nuestra planta. Hago el cubicaje, cotizo con los proveedores de cajas y empaques, armo el estado de ganancias y pérdidas. Se lo envío a mi jefe para analizarlo y definir un precio. Armo el legajo de todos los documentos que pide el cliente (documentos de Calidad, de la planta, certificaciones, etc) y envío la presentación.
* **Ejecución de licitaciones:** Hemos ganado una licitación y soy intermediaria entre el cliente y nuestros proveedores para el diseño y pruebas industriales de sus cajas y bolsas. Una vez que todo esté listo emito la Orden de compra, compro los insumos y coordino con las Áreas de producción y calidad para la ejecución de las órdenes.
* **Marketing y prospecciones:** Hago estudios de mercado de nuevos productos, apoyo en las presentaciones de mi jefe, desarrollo de brochures, presentaciones a clientes, entre otros.
* **Reclamos de los clientes:** Ser el nexo entre la empresa y el cliente para resolver los inconvenientes.

**Ventas Locales (Supervisión)**

* Monitoreo semanal de cómo va el avance de introducir nuevos productos en los supermercados actuales y entrar a nuevos retailers.
* Superviso la facturación, cobranza y entrega de reportes a Contabilidad.
* Apoyo en el desarrollo del desarrollo de la marca.
* Sugiero estrategias para ventas a granel y Retail.
* Superviso la venta de mermas y productos descontinuados.
* Intervengo en la elaboración de tarifas para nuevos clientes.
* Superviso que los despachos se realicen a tiempo.
* Desarrollo estrategias para vender más con distribuidores, cotización con agencias para desarrollar marketing.

**Logística (Supervisión)**

* Bajo mi cargo está que encargado de la documentación de exportaciones realice la reserva de los contenedores a tiempo para que la carga llegue en el tránsito correcto.
* Bajo mi cargo está que se entreguen los documentos a tiempo a los clientes para que desaduanen su carga a tiempo.
* Superviso que se entreguen las muestras de prospección a clientes actuales o potenciales.
* Resolver cualquier inconveniente con retrasos y comunicar a los clientes.

**Customer Service (Supervisión)**

Superviso a la Coordinadora de Ventas quien se encarga de los siguiente:

* Comunicación de los nuevos pedidos a las Áreas de Calidad, Producción y Logística, instruirlos cómo quiere el cliente que salga su carga.
* Que la operación de entregar la carga al cliente se ejecute correctamente.
* Solicitar las facturas a Singapur y cobrar a los clientes de acuerdo con los términos de pago.
* Comprar cajas y bolsas de los pedidos actuales y coordinar el pago a proveedores.
* Emitir un reporte semanal de los nuevos pedidos.
* Entregar documentos específicos a los clientes.
* Resolver problemas ocasionados por la ejecución del pedido.

LISTA DE COSAS AGRADABLES DEL DIA A DIA

* Tengo una posición de “poder” o alta en la empresa y me consideran como personal de confianza. Tengo información confidencial que no todos manejan.
* Me he ganado el respeto de mis compañeros.
* El sueldo está bien para la situación actual del país
* He sido considerada para el programa de Mujeres Líderes de Latinoamérica
* Tengo un equipo en quien me apoyo.
* Tengo algo de flexibilidad en mis horarios.
* Hay proyectos de sostenibilidad en los puedo explotar y participar.

**Desarrollo de nuevos negocios Business Development Manager 2023 - Actualidad**

Responsable de la investigación e implementación de la incorporación de una línea de negocios. Desarrollo de estrategias de mercado, inversión, distribución, ventas y abastecimiento. Presentaciones con stakeholders internos y externos. Simulaciones de introducción de nuevos productos y mercado, entre otros.

* Estudio de mercado del arroz. Visita a molinos de Pacasmayo, Instituto del agua, fábrica SAMAN. Contacté con el GG de Costeño y lo hicimos consultor de la empresa. Conseguí el contacto de Nelly Perales (GG de Induamérica) para vender su empresa, Tomás Padilla (GG Faraón) para vender, Leomar Goldoni (Gerente de empresas extranjeras) de Camil Alimentos. Estudio iba desde la producción, N° agricultores, costos de producción, hasta los canales y precios de venta.
* Jengibre: armar cartera de productores, visita a fábricas en Satipo y Pichanaki, asistencia a la Ginger Week. Búsqueda de clientes en Europa.
* Menestras: participación en foros de legumbres, cotización a clientes en eeuu y Europa, desarrollo de la TCB con el proveedor.
* Ajonjolí: cartera de proveedores de Brasil, Guatemala, Venezuela, Bolivia. Ofrecer a USA e India.

**MIS COMPETENCIAS**

**1. INTERNATIONAL MARKET PROJECTS:**

*Analyze the best products for the target market / Develop business strategies / Find customers*

**LATIN AMERICA**:

* Patisserie France - LATAM (Chile, Mexico, Brazil):
  + Analyzes 41 countries, find the most interesting.
  + Purchasing habits, legislation to enter this market
  + Identify the competition
  + Offer places of sale and prices
  + Look for customers, local distributors
  + Establish contact with distributors.
* Prefou: France - Brazil
  + Look for similar products at supermarkets, shopping moments, prices
  + Offer adaptation of their products
  + Give a portafolio of possible buyers. (Acucar Pao, Carrefors, Pastorino, Market, WalMart)
* Apples France - Mexico, Brazil:
  + Identify more interesting countries.
  + Primary and secondary information.
  + Identification of types of consumers, buying moments, prices, places of purchase

**NORTH AMERICA**

* Organic banana puree in Canada:
  + An agricultural cooperative that wanted to add value to its organic banana.
  + Product development (work with the Agricultural Innovation Center, packaging design,
  + Importation of samples from Canada's competition)
  + Identify Distributors and GMS: Metro Inc, Loblaw, Sobeys, The Great Atlantic and Pacific Tea Co Inc.
* USA: Sale of fresh asparagus:
  + Before, an NGO helped small farmers. My job was to turn the NGO into a profitable business, to design the sales plan for the United States and the financial statements.
  + Market study: how to introduce the products to NL and US

**EUROPE:**

* Cocoa nibs: Dominican Republic - Holland, Belg Suiza:
  + Design of the cocoa storage program
  + Design of the company structure (legal and HR)
  + Financial statement contruction
  + Cientes: Barry Callibault, Carguil, Valhrona.
* Raw cacao: Peru - France:
  + Sales to SALDAC, a company that sells fair trade products in independent organic stores.
* Quinoa Ready to eat: France

**AFRICA:**

* Dairy products: GLORIA in Ghana / Biscuits: MODELEZ
* Peru export salt, textiles, fishmeal. Ghana, Nigeria, Sudáfrica, Marruecos, Egipto.

**2. PROMOTING PRODUCTS ABROAD**

International Trade Shows:

* Food: I organized the participation of companies. Brochures, help them negotiate with customers.
* Gift Show: stand preparation, contact with customers, centralization of orders and distribution according to the products of associations.
* Trade missions: Accompany the visit of international buyers in agricultural cooperatives,
* Visit of business advisers from European countries: invite companies to
* Organize business round tables: invite buyers and sellers, arrange appointments to do business.

OTROS

MINCETUR

* Développer des entreprises durables : Identifier les leaders et les responsabilisez. Offrir de la formation et les accompagner pour rendre leur entreprise autosuffisante. Créer des modèles de gestion en fonction du type d‘organisation. *Ex: Association des femmes artisans de Cusco. Ventes à NYC.*
* Négocier le financement et mettre en œuvre des projets de développement économique et commercial international auprès des entités partenaires (World Bank, ONU, Ambassades, IDB)
* **NATIONS UNIES ONU - ITC (Piura, Pérou):** Développer un projet pour ajouter de la valeur à la culture de la banane biologique et la transformer en purée de banane. Exportation au Canada. Travail conjoint avec le Centre d'innovation agricole.
* **SCORE (Ohio, USA) :** Aider 5 start-ups à démarrer leur entreprise. Conseils du marketing, des opérations et de la finance.
* **PROMPERU (Lima, Pérou):** Attirer 550 mile US$ de levée de fond de la Coopération Suisse pour renforcer 210 entrepreneuriats agroalimentaires dans 7 régions Nord-Amazoniennes.

OTRAS EXPERIENCIAS :

* **Consultoría**

**Café Britt:** Evaluación por competencias 360° - 2009

* **Exposiciones magistrales**

“Tendencia del mercado mundial de alimentos” – Empresarios en III Rueda de Negocios, San Martín

“Herramientas de investigación de mercados internacionales – ITC” – Alumnos en Universidad Peruana Unión, San Martín

* **Liderazgo**

**Coaching transformacional:** Life Symphony, Nov. 2009 - Jun. 2010

**Taller de superviviencia:** Outdoor traning – USIL, Abril 2008

**Programa Supera Fase I:** Taller de liderazgo – Cosmos Agencia Marítima SAC, Octubre 2007

* **Labor Social:** Organizadora Eventos de Responsabilidad Social y Voluntariados: Útiles escolares (Tarma), Alimentos y útiles escolares (Chincha), Siembra un árbol (Ventanilla), Víveres y alimentos (Pamplona Alta), entre otros.

RECONOCIMIENTOS

* Ganadora del 1er puesto por la investigación de mercados del café en el curso “Analizando e investigando mercados internacionales” dictado por el ITC (International Trade Center) con apoyo de la cooperación suiza.
* Ganadora de la beca al Master of Science in Management
* Carta de reconocimiento de la empresa Cosmos Agencia Marítima SAC por trabajar en la brigada de estiba ante la huelga portuaria.
* Ganadora del Premio a la Excelencia AFP Prima 2007
* Graduada con Honores, Segundo Puesto Promoción 2007 – USMP
* 1er. Puesto Examen de Admisión – USMP
* 1st place of coffee market research, issued by the International Trade Center with support from the Swiss Cooperation.

**Pamplona baja:** (Voluntaria) Siembra de 200 árboles en las avenidas principales, limpieza de basurales en coordinación con la Municipalidad de SJM para la arborización.

Febrero 2010

**Tarma:** (Organizadora) Colegio de primaria San Cristóbal, 101 niños de extrema pobreza. Entrega de útiles escolares.

Abril 2010

**Chincha I:** (Misionera) Colegio de primaria de 250 alumnos afectado por el terremoto. Limpieza, animación de show infantil, entrega de víveres y útiles escolares.

Mayo 2010

**Pamplona alta:** (Voluntaria) Alrededor de 30 niños entre 3 y 9 años de la zona. Entrega de desayunos, juegos educativos.

Junio 2010

**RecliclArte 2010:** (Organizadora) Concurso en la empresa donde laboraba para la creación de herramientas, vestidos o artículos con elementos recliclados.

Setiembre 2010

**Chicha II:** (Misionera) Colegio en Chincha baja de 350 alumnos. Limpieza, animación de show infantil, canastas navideñas y útiles escolares.

Diciembre 2010

Otros trabajos:

* Plan de negocios para abrir una cafetería
* Estudio de mercado sobre cacao raw food para pedir financiamiento a Fyncit
* Esparragos, estudio de mercado sobre su exportación
* Exportacion de nibs de cacao a Republica Dominicana
* Estudio de mercado para exportar café a Alemania (ITC)
* Ponencia: Tendencias de alimentos internacionales
* Capacitacion en la Universidad Peruana Union sobre herramientas para exportar