**MARJORIE NAKAMA**

**DESARROLLO DE NEGOCIOS**

Telf.: (+51) 99 730 9090

[marjorie\_naomi@hotmail.com](mailto:marjorie_naomi@hotmail.com) / [marjorie.nakamameza@audencia.com](mailto:marjorie.nakamameza@audencia.com)

International trader y Business developer con 7 años de experiencia en sector de alimentos y agro en Europa, EEUU y América Latina. MBA en Food & Agribusiness (Francia y Brasil), Lic. en Negocios Internacionales con especialización en Marketing Internacional. Experiencia en identificar oportunidades de negocio en nuevos mercados. Diseñar, desarrollar y ejecutar propuestas a medida para la incorporación y captación de nuevos negocios. Ventas y marketing internacional.

**Idiomas: español, inglés, francés y portugués.** Movilidad Nacional e Internacional.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

|  |  |
| --- | --- |
| **OLAM INTERNATIONAL LTD – Superfoods**  **(Lima, Perú)** | **Abr. 2019 – Pres.** |

Empresa multinacional líder en el sector agroalimentario, opera en 70 países con más 20 000 clientes en todo el mundo. Olam, es uno de los mayores proveedores mundiales de granos y productos de cacao, café, algodón y arroz. Facturación anual: US$ 33 mil millones.

**Jefe Comercial**

Con reporte al Gerente General de Superfoods, teniendo a mi cargo 3 unidades de negocio: ventas internacionales, ventas locales y logística de exportación. Elegida para el programa GROW - Mujeres Líderes de Latinoamérica.

* Defino, gestiono e implemento junto con la Gerencia General, la estrategia comercial de Superfoods. Responsable de los objetivos comerciales cualitativos y cuantitativos asignados.
* Búsqueda de nuevos clientes, realizar el proceso de negociación y venta del producto. Manejo de una **cartera propia de más de 100 clientes internacionales.** Elaboración de tarifas para el mercado internacional y local.
* Detecto **nuevas oportunidades de negocio**, elaboro estudios de mercado de nuevos productos.
* Colaboro con la ejecución del **Plan de Sostenibilidad**, soy el nexo entre la necesidad de los clientes y la situación de los agricultores.
* **Actividades comerciales y marketing:** Organizo la participación en ferias internacionales, desarrollo de material promocional, presentaciones a clientes, entre otros.
* **Preparo la participación en licitaciones** para el desarrollo de **marcas privadas** en nuestra planta. A cargo de llevar las **negociaciones**, así como el legajo de documentos de las diferentes áreas.
* Responsable de **ejecutar las licitaciones:** Soy intermediaria entre el cliente y nuestros proveedores para el diseño y pruebas industriales del producto final. Superviso la ejecución de las órdenes con las Áreas de Producción y Calidad.
* **Reclamos de los clientes:** Soy el nexo entre la empresa y el cliente para resolver los inconvenientes.
* **Ventas locales:** Monitoreo la introducción de nuevos productos en los supermercados actuales y nuevos retailers. Apoyo en el desarrollo del branding de nuestra marca. Superviso la venta de mermas y productos descontinuados. Superviso la facturación y cobranza. Monitoreo que los despachos se realicen a tiempo.
* **Logística de exportaciones:** Superviso que la reserva de los contenedores se encuentre a tiempo. Monitoreo la entrega de documentos a los clientes para el desaduanaje de la carga. Superviso la entrega de muestras de prospección a clientes actuales o potenciales. Resuelvo cualquier inconveniente logístico y comunico a los clientes.
* **Customer Service:** Superviso que la carga se entregue a tiempo al cliente, así como la facturación y cobranza a los clientes de acuerdo con los términos de pago. Resuelvo problemas ocasionados por la ejecución del pedido.
* Superviso y optimizo los procesos de venta.
* **Reportes:** Emito el **market report** de Superfoods para las oficinas de marketing de otros países (EU, USA, Medio Oriente y Asia).

|  |  |
| --- | --- |
| **GROUPE ROULLIER – Maison Colibri**  **(Saint Malo, Francia)** | **2017 - 2018** |

Conglomerado de agronegocios francés que se organiza en 7 tipos de actividades: industria alimentaria, nutrición animal, fosfatos y magnesio, nutrición agrícola, productos industriales e industria del plástico. Sus productos son vendidos en 131 países con más de 8 200 empleados. Facturación anual: € 2 mil millones.

**Business Developer**

A cargo del mercado de **América Latina** en **pastelería industrial.**

* Desarrollé productos de pastelería industrial. Analicé las **oportunidades de 41 países** de América Latina. Propuse 12 países objetivo.
* Propuse la **estrategia de comercialización y distribución** en el corto y mediano plazo. Presenté una cartera de distribuidores locales.
* Realicé un **estudio de campo** sobre las tendencias de **7 productos orgánicos** para el lanzamiento de una nueva gama en Francia.
* Elaboré del **Plan de Marketing** de alimento para **bebés**.

|  |  |
| --- | --- |
| **AUDENCIA BUSINESS SCHOOL** | **2016 – 2017** |

**(Nantes, Francia y Sao Paulo, Brasil)**

**Project Developer en Comercio Internacional**

Trabajo con las empresas socias de la escuela de negocios.

* **PASO TRAITEUR**: Adapté las gamas de aperitivos franceses al mercado brasileño. Identifiqué importadores y los puse en contacto con la empresa.
* **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.

|  |  |
| --- | --- |
| **MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR** | **2014 - 2016** |

**(Lima, Perú)**

**Project Manager en Desarrollo Internacional**

A cargo de implementar proyectos para incrementar las exportaciones peruanas del sector textil y manufactura. Poner en marcha los capítulos de cooperación internacional del TLC.

* **Desarrollé la oferta textil de 5 asociaciones** de mujeres artesanas del Cusco, desde la formación de las asociaciones, el diseño de prendas con la reconocida diseñadora Meche Correa, organización de show rooms, hasta el ingreso al mercado internacional. Ventas en NYC.
* Realicé diversos **estudios** sobre productos de **consumo masivo** en Países Escandinavos, Australia y Sudeste asiático, organicé talleres para compartir esta información con los empresarios.
* Implementé **proyectos de desarrollo internacional** con organismos internacionales (Embajadas, Banco Internamericano de Desarrollo, Banco Mundial) para facilitar los procesos de comercio exterior.

**CONSULTORA EN COMERCIO INTERNACIONAL E INVERSIÓN 2012 - 2014**

* **Puré de plátano orgánico a Canadá, *Intracen ONU* (Piura, Perú):** Dirigí el equipo de desarrollo de producto y estudio del mercado Construcción de la organización Trabajo conjunto con el Centro de Innovación Agrícola.
* ***The Regional Growth Partnership* (Ohio, USA):** Atraje la inversión de 3 países de América Latina al noreste de los EE.UU.
* **Cacao para Holanda, Bélgica y Suiza**, ***Lupuna Kakao* (Tarapoto Perú):** Colaboré con el desarrollo del programa de suministro, estructura corporativa, estrategias de mercado, estados financieros. Clientes: Barry Callebaut Cargill Valrhona.
* Desarrollé el Plan de negocios para convertir una ONG agrícola de espárragos frescos en un negocio rentable, ***Santa Hermelinda* (Tarapoto, Perú)** Exportación a Holanda y Estados Unidos.
* **Chocolate crudo en Francia, *Nutrybody SAC* (Lima, Perú):** Desarrollé el Plan de Comercio Justo y los Estados Financieros para obtener fondos del Programa de Innovación del Gobierno Fincyt.

|  |  |
| --- | --- |
| **GOBIERNO REGIONAL SAN MARTÍN** | **2011 - 2013** |

**(Tarapoto, Perú)**

**Especialista de Gerencia de Desarrollo Económico (PYMES / Coop Agrícolas)**

* **Capacité a las empresas** y cooperativas en comercio exterior (costos, marketing mix, otros).
* Organicé la participación de 40 empresas en **ferias internacionales y misiones comerciales.**
* **Identifiqué clientes** y los puse en contacto con las empresas de la región.
* Facilité la **relación entre productores y empresarios** mediante la organización de mesas técnicas con el apoyo de la cooperación y gobiernos locales en productos como café, cacao, sacha inchi plantas medicinales, maíz.
* Promoví la **adquisición de tecnología** empresarial mediante el Programa Agroideas del MINAGRI.

|  |  |
| --- | --- |
| **COSMOS AGENCIA MARÍTIMA SAC** | **2008 - 2011** |

**(Callao, Perú)**

Empresa que brinda soluciones integrales en el ámbito marítimo, fluvial y portuario. Presencia en 10 puertos de la costa y 3 puertos de la selva. Parte de DP World. Reporte para el Directorio.

**Budget Controller**

* Realicé análisis económicos financieros, de rentabilidad, costeo, presupuestos por unidad de negocio
* Diseñé sistemas de autocontrol de ingresos y costos para los diferentes tipos de negocios
* Elaboré las presentaciones para el Directorio y Memoria Anual

EDUCACIÓN

|  |  |
| --- | --- |
| **MBA in FOOD & AGRIBUSINESS** | **2016 - 2017** |

Doble Titulación (Francia / Brasil)

* AUDENCIA Business School (FRANCIA) Top 10 Business Schools en Francia
* Escola Superior de Propagada e Marketing ESPM (BRASIL)

**MSc in MANAGEMENT 2008 - 2011**

Especialización en Desarrollo de Productos

* UNIVERSIDAD SAN IGNACIO DE LOYOLA (Perú)

**LIC. EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES 2002 - 2007**

Especialización en Marketing Internacional

* UNIVERSIDAD SAN MARTIN DE PORRES (Perú)

OTROS

Hobbies: Stand-up comedy y Story telling.

Asociaciones:

* [Feed my Starving Children](https://www.fmsc.org/about-us), USA
* [Asoc. Comercio Justo–Bretaña](http://commerce-equitable-bretagne.org/), Francia
* [Asoc. Artesanos del Mundo](https://www.artisansdumonde.org/), Francia

Dominio Office: Avanzado

Premios:

* Premio a la Excelencia AFP Prima. Mejores estudiantes de negocios del Perú
* Ganadora Beca integral, MSc in Management – USIL
* Ganadora del Proyecto de la Cooperación Suiza: “Fortalecimiento de Servicios de Comercio Exterior” atrayendo fondos para Gobierno Regional San Martín.
* Ganadora del Proyecto “De mi tierra un producto”, diseño de la ruta turística para comercializar cacao en Lamas, San Martín. 1er Puesto de 124 proyectos.