



Natalia Barragan Beltran

Administración de empresas
C.C. 39804656 | 35 años

📞 Celular: +57
☎ Teléfono: (031) 3203370765
📍 Carrera 50 #144-10
✉ nataba@hotmail.com

Estudios

Administrador de empresas

Universitaria
U. Javeriana
2005 - 2009 Formal

Master en marketing y creatividad

Maestría
Universidad libre de bruselas - solvay business school
2014 - 2015 Formal

Excel Avanzado

Curso
Fundacion Compuclub
2007 - 2007 NonFormal

Organizador de Eventos

Curso
SENA
2007 - 2007 NonFormal

Introducción a los siete hábitos para la Gente Altamente Efectiva

Curso
Franklin Covey Company
2008 - 2008 NonFormal

Neuromarketing

Curso
Udemy
2020 - 2020 NonFormal

Marketing digital

Curso
Uniandinos
2011 - 2011 NonFormal

General English

Perfil profesional

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Profesión

8 AÑOS

Experiencia

\$8 A \$10

Aspiración salarial

[Actualizada el: 9/11/2020] Administradora de empresas bilingüe (SP-ENG) egresada de la Universidad Javeriana-Colombia, con maestría en Mercadeo & Creatividad de la Universidad Libre de Bruselas-Bélgica. Cuento con más de 8 años de experiencia en empresas multinacionales siendo encargada del área de marketing para diferentes mercados tanto nacionales como internacionales. A través de mi formación académica y laboral me he enfocado en el desarrollo e implementación de estrategias de mercadeo tomando como herramienta base el inbound marketing y el marketing experiencial. Mi destreza se basa en conceptualizar, implementar y medir planes de marketing diseñados con el fin de llevar de forma sistemática a clientes potenciales a convertirse en clientes efectivos, y que dichos clientes efectivos puedan llegar a referir más clientes.

🏛 Universitaria

📍 Bogotá

👤 Femenino

Idiomas: Inglés 90 % |

Experiencia laboral

Especialista senior de mercadeo

febrero 2018 - Fecha actual Medilab sistemas s.a.s, Bogotá

Área de trabajo: Mercadeo

Sector: Productores y distribuidores de software

Software PACS y RIS Encargada de diseñar, desarrollar e implementar el plan de mercadeo (tanto offline como online/digital) desde la perspectiva estratégica, con el fin de posicionar la marca, su oferta de valor, generar prospectos de venta, influenciar la venta y fortalecer el relacionamiento con clientes actuales. Logros: 49% de crecimiento en la renta generada entre 2018 y 2019 (2018: 169K USD & 2019: 252K USD) Reconocimiento y posicionamiento de la marca y su propuesta de valor (soluciones modulares de renta mensual)

Gerente nacional de mercadeo y educación

enero 2016 - septiembre 2017 Straumann group - manohay colombia s.a.s , Bogotá

Área de trabajo: Mercadeo y Publicidad

Sector: Otros

Implantes Dentales y Regenerativos Encargada del departamento de Marketing y Educación para Colombia. Bajo mi responsabilidad estaba el diseño, la estructuración, implementación y medición de las diferentes estrategias de mercadeo y educación que permitieron promover, posicionar las marcas e influenciar la venta del portafolio bajo mi cargo, adaptando la estrategia corporativa al mercado local. Logros: El 35% de la venta anual era influenciada por las acciones generadas desde el departamento de marketing y educación. Se pasó del 3% al 12% de market share en el primer año de operación. Impacto positivo en la percepción de las marcas Straumann y Neodent.

Consultor externo de mercadeo

febrero 2015 - junio 2015 Tempora s.a, Bruselas

Área de trabajo: Mercadeo

Sector: Otros (Entretenimiento)

Museos y Exposiciones Trabajo de campo Maestría Asignación de un caso real de una empresa del mercado belga. Este caso debía ser resuelto como trabajo de grado. Estaba encargada de promocionar el museo más importante de la empresa en el mercado chino y generar al final recomendaciones estratégicas para futuro desarrollo. Este caso tenía 3 condiciones especiales: 1) Asignación presupuestal de 0 euros para su implementación. 2) Estrategia para ser desarrollada en mandarín 3) Restricciones de uso de redes sociales debido a la naturaleza del mercado chino. Logros: Mas de 1500 impresiones y 112 shares sin pago de publicidad en el mercado chino (estrategia digital) Entrega de recomendaciones estratégicas digitales para futuras promociones del portafolio.

Coordinador/analista regional marketing (colombia, ecuador, venezuela, centro américa y caribe)

enero 2012 - agosto 2014 Carestream health colombia ltda., Bogotá

Área de trabajo: Mercadeo

Sector: Otros

Curso
SNT International Colleague
2010 - 2011 NonFormal

Soluciones radiológicas y Software Región a cargo: Colombia, Ecuador, Venezuela, Centro América Y Caribe. Encargada de adaptar e implementar el plan de mercadeo de la región tanto para canal directo como canal de distribución acorde a direccionamiento corporativo, con el objetivo de generar posicionamiento de marca e influenciar la venta de los productos en los mercados locales asignados. Logros: Desarrollo e Implementación primer show room de la región con generación de venta inmediata. Migración y reposicionamiento de marca efectivo (De Kodak a Carestream).

Profesional de mercadeo jr

octubre 2009 - mayo 2010 Unad-universidad nacional abierta y a distancia, Bogotá

Área de trabajo: Mercadeo **Sector:** Universidades

Programas de formación superior bajo la modalidad virtual y a distancia Encargada de implementar y administrar el plan de medios de los programas de la universidad con el fin de dar a conocer los programas académicos y su propuesta de valor, además de apoyar las demás acciones del departamento de mercadeo. Logros: Desarrollo de propuesta de programa de referidos dirigido a estudiantes activos.

Habilidades y competencias

- | | | |
|---------------------------|---|--------------------------|
| ✓ Analisis de Mercado | ✓ Marketing Experiencial | ✓ Creatividad |
| ✓ Pensamiento estratégico | ✓ Planeación y organización del trabajo | ✓ Planeación estratégica |
| | | ✓ Tolerancia al estrés |
| ✓ Plan de mercadeo | ✓ Estrategia | ✓ Branding |
| ✓ Organización de eventos | ✓ Manejo de equipo y stakeholders | ✓ Publicidad |
| ✓ Proactividad | ✓ Capacidad de adaptabilidad | |