



Claudia Alejandra Méndez López
Profesional en Mercadeo

Contacto: 3222151513 correo:
menlopez0606@gmail.com Auto propio
disponibilidad de desplazamiento

PERFIL LABORAL

Profesional en Mercadeo titulada, estudiante de último semestre de maestría en Dirección de Marketing Executive. Con manejo de herramientas ofimáticas a nivel avanzado, más de 20 años de experiencia realizando funciones de negociación y cierre de ventas en los diferentes canales de comercialización del sector retail y servicios, implementación de estrategias de venta B2B y B2C, gestión de control de presupuestos e inventarios, manejo y capacitación a equipos de trabajo en campo, planificación y consolidación de K'PIS asociados a presupuestos de alto impacto financiero, adquisición de nuevas alianzas y contratos con proveedores, manejo de convenios búsqueda en frío de clientes y proveedores estratégicos. Con competencias desarrolladas en liderazgo, orientación hacia resultados, capacidad de planificación e innovación.

EXPERIENCIA

JEFE DE VENTAS INSTITUCIONALES – HOME SENTRY.

Abril 2019 – Julio 2026

- Liderar la gestión comercial del canal institucional, garantizando el cumplimiento de metas de ventas y rentabilidad.
- Diseñar e implementar estrategias comerciales orientadas al crecimiento sostenido del canal B2B.
- Negociar acuerdos comerciales con proveedores, clientes corporativos y aliados estratégicos.
- Identificar oportunidades de negocio y expansión de portafolio en el mercado institucional.
- Coordinar y acompañar al equipo comercial en el cumplimiento de indicadores de desempeño (KPIs).
- Analizar resultados comerciales mediante reportes de ventas, márgenes y proyecciones.
- Elaborar presupuestos y realizar seguimiento a su ejecución.
- Fortalecer relaciones comerciales a largo plazo mediante visitas estratégicas y servicio

consultivo.

- Optimizar procesos internos del área comercial para mejorar la eficiencia operativa.
- Gestionar procesos de licitación y contratación con entidades públicas y privadas.
- Implementar estrategias de fidelización y recompra para incrementar la recurrencia de clientes.
- Articular acciones con áreas como compras, logística, cartera y mercadeo para garantizar una experiencia integral al cliente.
- Supervisar la correcta ejecución de exhibiciones, surtido y cumplimiento de acuerdos comerciales (si aplica en retail).

KEY ACCOUNT NACIONAL – PRODUCTOS DE ASEO 1A

Junio de 2017 - arzo de 2019

- Gestionar y desarrollar el canal institucional, asegurando el cumplimiento de metas comerciales.
- Prospectar y vincular nuevos clientes corporativos, ampliando la cobertura de mercado.
- Negociar condiciones comerciales, precios, volúmenes y acuerdos de abastecimiento.
- Elaborar y presentar propuestas comerciales adaptadas a las necesidades del cliente.
- Realizar seguimiento a indicadores de venta, margen y rentabilidad del portafolio.
- Administrar cartera y garantizar la recuperación oportuna de pagos.
- Coordinar procesos logísticos para asegurar entregas eficientes y oportunas.
- Analizar el comportamiento del mercado y la competencia para identificar oportunidades de crecimiento.
- Fortalecer relaciones comerciales mediante visitas periódicas y servicio postventa.
- Implementar estrategias de fidelización y recompra en clientes institucionales.
- Apoyar procesos de licitación y contratación con entidades públicas o privadas (si aplica).
- Elaborar reportes de gestión comercial para la dirección o gerencia.

TRADE MARKETING – NESTLÉ DE COLOMBIA

Febrero de 2008 – 2017

- Gestionar la ejecución de estrategias comerciales en el canal asignado.
- Garantizar la correcta exhibición y rotación del portafolio de productos en punto de venta.
- Implementar planes de impulso y activación de marca para aumentar la participación de mercado.
- Analizar indicadores de sell out, cobertura y cumplimiento de metas comerciales.
- Desarrollar relaciones comerciales sólidas con clientes y distribuidores.
- Negociar espacios, exhibiciones adicionales y actividades promocionales.
- Supervisar inventarios y asegurar la disponibilidad oportuna del portafolio.

- Identificar oportunidades de crecimiento y expansión en el territorio asignado.
- Elaborar reportes de gestión y seguimiento de resultados comerciales.
- Apoyar el lanzamiento de nuevos productos y estrategias de posicionamiento.
- Cumplir con los lineamientos corporativos de marca y estándares de ejecución en punto de venta.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- ✓ Profesional en Mercadeo – Universidad Cooperativa de Colombia - 2017
- ✓ Maestría en Dirección en Marketing Executive–UNIR-Universidad Internacional de la Rioja - En curso

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- ✓ Diplomado en Estrategia en Marketing y Analítica Digital – Pontificia Universidad Javeriana
- ✓ Diplomado en Dirección en Ventas y Servicio al Cliente- Pontificia Universidad Javeriana
- ✓ Curso Experiencia del cliente desde la estrategia corporativa –Fundación Universitaria Compensar
- ✓ Curso Herramientas para la toma de decisiones frente a la experiencia y servicio al cliente - Fundación Universitaria Compensar
- ✓ Curso Planeación, experiencia y servicio al cliente – Fundación Universitaria Compensar
- ✓ Sesión de Negociación –Prime Digital

CONOCIMIENTOS

- ✓ Normativa del consumidor
- ✓ Interpretación de métricas web y comerciales.
- ✓ Diseño de estrategias de fidelización.