



CARLA LOZANO

GERENTE COMERCIAL
GERENTE DE MERCADEO

📍 Leonardo de Tejada E17-43, Quito, 170101, Ecuador

📞 +593993732066

✉ mariacarla_lozano@gmail.com

SOBRE MÍ

Con más de 20 años de experiencia en la gestión comercial, he impulsado el crecimiento y la rentabilidad de empresas líderes como Pérez Bustamante & Ponce, Confiteca, Avon, Havas, Pronaca. Mi habilidad es desarrollar modelos eficientes de negocio, entendiendo al cliente o consumidor, manejando con eficiencia la inversión y trabajando en equipo. Busco aportar mi experiencia en gerencia comercial o gerencia de mercadeo, para seguir contribuyendo al éxito de empresas de alto nivel.

ENLACE

Carla Lozano - LinkedIn:
<https://www.linkedin.com/in/mba-carla-lozano-05022489/>

IDIOMAS

ESPAÑOL

INGLÉS

PORTUGUES

EXPERIENCIA

PÉREZ BUSTAMANTE & PONCE

Quito
jun. 2022 – Actualidad

Firma Legal #1 de Ecuador

CONFITECA

Quito
dic. 2020 - ene. 2022

Empresa de Confeitería líder en la Región

CONFITECA

Quito
ene. 2018 - dic. 2020

Empresa de Confeitería líder en la Región

HAVAS

Quito
jun. 2000 - dic. 2017

Multinacional Francesa de Marketing

Gerente Comercial

GESTIÓN Y LOGROS:

- Creación del Departamento Comercial (MAC – Modelo de Actuación Comercial) y los Procesos Comerciales
- Implementación de un CRM (Customer Relationship Management) diseñado para empresas de servicios.
- Aumento de la tasa de conversión de cotizaciones de 42% a 66%
- Capacitación de estrategia de precios (value pricing, gestión de equipos y valor agregado)
- Incremento de la rentabilidad del 32% al 40%, con gestión de presupuestos.
- Planificación de ventas. Aumento de facturación **43% en 3 años.**
- Innovación de servicios. Pipeline - 5 lanzamientos al año.
- Soy representante de Ecuador en la comisión ESG de LEX MUNDI Latino América, la red más grande de firmas legales.
- Análisis de rendimiento (ROI)
- Elaboración de programa de atención al cliente - Key Accounts

Gerente Investigación e Innovación – Ecuador, Colombia, Perú

GESTIÓN Y LOGROS:

- Lideré la innovación de portafolio hasta 2025, logrando mayor productividad y eficiencia
- Alineé portafolio y lanzamientos en Ecuador, Colombia y Perú para reducir costos
- Identifiqué insights de consumidor para potenciar campañas de marca en los 3 países (Investigación cualitativa y cuantitativa)
- Alineación de estrategias de marketing acorde a cambios de hábitos de consumo por pandemia (análisis de tendencias)
- Negociación y contratación de plataforma digital para proveeduría de materia prima internacional.

Gerente de Marketing

GESTIÓN Y LOGROS:

- Lideré la estrategia de marketing para marcas de +\$40MM de venta anual.
- Lideré al equipo de Marketing (16 personas)
- Colaboración interdepartamental con Ventas e Investigación y Desarrollo
- Crecimiento de más del 20% en marcas core (Tumix, Agogó, Dr. Look, Jaazz y Plop)
- Generé estudios estratégicos de mercado y de consumidor
- Lideré y gestioné campañas de marketing y promociones (ATL, BTL y digitales)
- Manejo de canales de distribución a través de una plataforma digital de ventas (mayorista, tiendas, autoservicios y canal online)
- Manejo de relación con clientes (Mayoristas)
- Manejo de campañas de Trade Marketing Mayorista y Retail.

Socia y Directora de Planificación

GESTIÓN Y LOGROS:

- Desarrollé estrategias de marketing digital que incrementaron las ventas hasta un 23% anual.
- Lideré campañas ATL, BTL y digitales para Pronaca, Pizza Hut, De Prati, entre otras.

AVON

Quito
ene. 2000 - jun. 2000

Multinacional
Productos de belleza
y cuidado personal

- Dirigí el programa de atención al cliente, mejorando la tasa de retención de Key Accounts.
- Representé a Pizza Hut (Key Account) en la convención anual TRICOM Miami por 3 años.
- Participé en convenciones internacionales, para atender a clientes multinacionales de HAVAS.
- Implementé, junto con HAVAS Brasil, el producto CBI®, ganando 3 licitaciones multinacionales en Ecuador.

Gerente de Publicidad

GESTIÓN Y LOGROS:

- Estrategia y planificación de catálogo de ventas mensual
- Promoción de productos
- Capacitación de promoción
- Investigación de consumidores
- Análisis de Ventas y KPI
- Colaboración Interdepartamental
- Programas de incentivos comerciales
- Crecimiento en ventas con segmento 'AVON Mamá' (+9% anual)

EDUCACIÓN

LEX LATIN - ASUNTOS DIGITALES

Panamá
2023

Diplomado Marketing & Business Development

- Diseño estratégico de modelos de negocio actualizados
- Desarrollo e implementación en sector profesional
- Orientación hacia el logro de resultados

IEP (INSTITUTO EUROPEO DE POSTGRADO)

Madrid
2022

Diplomado Marketing Digital

Marketing Digital y Tendencias

UNIVERSIDAD CARLOS III DE MADRID

Madrid
2008

Máster en Administración de Empresas

Programa de habilidades en liderazgo y dirección de negocios. Conocimientos en finanzas, marketing, recursos humanos, ventas, logística y operaciones.

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

Quito
1996

BA en Publicidad y Mercadeo

Grado en Publicidad con Minor en Mercadeo

HABILIDADES

RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

ANÁLISIS CUANTITATIVO & CUALITATIVO

ORIENTACIÓN DE SERVICIO

CONOCIMIENTO EN AI PROMPTING

PENSAMIENTO CLIENT CENTRIC

TECNOLOGÍA EN PROJECT MANAGEMENT

LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL