

GABRIELA GUERRON

Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial



Perfil Profesional

Con 20 años de experiencia en áreas Comerciales a nivel de Dirección y Gerencia tanto a nivel nacional como regional manejando canales comerciales B2B, Horeca, en empresas del sector: Alimenticio, Industrial, Farmacéutico, Textil, Maquinaria y Equipos.

He desarrollado fuertemente mis habilidades en construcción de equipos comerciales de alto rendimiento, planificación estratégica, dirección comercial, análisis e interpretación de insights del mercado, innovación y desarrollo, comunicación e investigación.

Ofrezco la ventaja competitiva de haber desarrollado marcas de proveedores en industria alimenticia, personal care, y segmento industrial en el mercado ecuatoriano.

Me caracterizo por ser orientada al cumplimiento de metas. Disfruto del trabajo en equipo y el desarrollo de equipos comerciales de alto desempeño.

Celular: 0992708431

Email: gabytagq1@yahoo.com

ESTUDIOS

Universitat de Barcelona

Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

Escuela Politécnica Nacional

Ingeniera Química

TRAYECTORIA LABORAL

QSI ECUADOR S.A

Marzo 2024-septiembre 2024

Multinacional que comercializa materias primas, insumos, equipos y servicios de calidad para los sectores industrial, consumo y agro veterinario en el mercado ecuatoriano.

Gerente Comercial de Industrias

Equipo directo a cargo: 6 personas

Responsabilidades

- Plan estratégico, implementar un plan estratégico y operativo de cada línea de negocio. Desarrollar nuevos negocios, proveedores, y productos.
- Planificación de abastecimiento, establecer el plan de abastecimiento para cada línea de negocio, desarrollar forecast, mantener rotación de inventarios, dar seguimiento a inventario de baja rotación.
- Gestión de cartera, recuperación eficaz y cumplimiento de KPIs, dar seguimiento a cartera de las líneas: alimenticia, textil, farmacéutica, equipos e industrial.
- Dirección de equipo comercial, realizar reuniones, capacitación y coach, planes de acción para crecimiento horizontal y vertical, líneas: alimenticia, textil, farmacéutica, equipos e industrial.

Logros Principales

- Gestión equipos: consolidación de equipo comercial 100%.
- Gestión comercial: mantenimiento y crecimiento sostenido de líneas.
- Gestión proveedores: incorporación de 2 socios estratégicos nuevos y 3 productos nuevos aporte +600K por año.
- Negociación: cierre de negocio plan de alimentación escolar +160k por mes.
- Gestión Línea industria: crecimiento 46% sobre presupuesto.
- Cobertura: incremento del 85% de visitas clientes antiguos y nuevos.

MINERVA S.A,

diciembre 2013-marzo 2024

Empresa comercial ecuatoriana especializada en la distribución y producción de materias primas para diferentes industrias del mercado.

Jefe de Ventas

Equipo directo a cargo: 5 personas

IDIOMAS

Inglés (intermedio)

Responsabilidades

- Dirección, liderar al equipo comercial, coaching, consultoría y cierre de negocios de las líneas: alimenticia, industrial, cuidado personal, cuidado del hogar, farmacéutica y agro.
- Estrategia, gestión, participación y ejecución del plan estratégico de la compañía.
- Presupuesto, elaboración, ejecución y cumplimiento del presupuesto anual de la compañía.
- Servicio al Cliente, Coordinar con los diferentes departamentos el cumplimiento del slogan de la compañía Pasión por el servicio.
- Técnico, responsable técnico de la marca propia de producción de la compañía, auditor interno y externo, responsable técnico de productos importados.
- Key account, administración, consultoría, gestión y negociación de cuentas claves.
- Negocios indent, administración, gestión y cierre de negocios internacionales.
- Gestión de cartera, recuperación eficaz y cumplimiento de KPis, dar seguimiento a cartera de las líneas: alimenticia, industrial, cuidado personal, cuidado del hogar, farmacéutica y agro.
- Investigación y desarrollo, líder del comité de desarrollo de productos nuevos de importación.
- Marketing y desarrollo de marca, gestora de cambio de imagen, página web, y logo de la compañía.
- Inventario, responsable del movimiento integral de inventario mediante PEPS, seguimiento de inventario de baja rotación.

Logros Principales

- Gestión comercial, crecimiento del 50% en \$ y volumen sobre ventas totales + 8.000 K por año.
- Gestión comercial, crecimiento línea alimenticia en un 40% con respecto al presupuesto recibido a nivel nacional.
- Nuevos desarrollos, gestora de producción nacional, producto azúcar invertido, ventas de 150k por mes.
- Portafolio de productos alimenticios: crecimiento del 100% de cartera.
- Gestión de cartera, asertividad de cobranza con equipo del 95%.
- Gestión de leads, eficiencia del 25% en apertura de nuevos clientes.
- Gestión nuevos negocios, crecimiento cuentas claves 1000%.

COMPETENCIAS PERSONALES

- Liderazgo Transformacional y colaborativo
- Resiliencia
- Constancia
- Trabajo en equipo
- Cumplimiento de metas
- Empatía y sociabilidad
- Gestión Propositiva
- Responsabilidad
- Comunicación efectiva

COMPETENCIAS TÉCNICAS

- Planificación comercial
- Elaboración de presupuestos
- Gestión de presupuesto
- Gestión de pérdidas y ganancias
- Gestión de costos y presupuestos
- Gestión de KPI's
- Gestión comercial (canales, precio, promoción, demanda, rotación).
- Planificación Estratégica
- Investigación y análisis (Consumer Insights)
- Técnicas de investigación (Cualitativa y Cuantitativa)
- SAP
- Soporte y pruebas insitu

ECUESSENCE CIA.LTDA

noviembre 2011-noviembre 2013

Empresa ecuatoriana especialista en la producción y comercialización de sabores, fragancias, ingredientes cosméticos y materias primas para la industria

Jefe de Ventas

Equipo directo a cargo: 2 personas

Responsabilidades

- Dirección comercial, liderar al equipo comercial y técnico en las líneas: alimenticia, personal care, y house hold, inducción, capacitación, acompañamiento, coaching, cierre de negocios.
- Estrategia Comercial, planificación estratégica, crecimiento horizontal y vertical.
- Presupuesto, elaboración, ejecución y cumplimiento del presupuesto anual de la compañía.
- Gestión comercial, kia account, fidelización, lobby, apertura de nuevos negocios.
- Investigación y desarrollo, asesoría técnico comercial y pruebas en campo.
- Gestión de cartera, cumplimiento de presupuestos de cobranza, seguimiento y negociación de carteras críticas en las líneas: alimenticia, personal care, y house hold.

Logros Principales

- Crecimiento de compañía de un 15% en volumen y 12% en \$ sobre presupuesto anterior año.
- Introducción de productos nuevos en las líneas +10%.
- Negociación y cierre con industria abastecedora del gobierno + 25%.
- Incremento de cartera de clientes en un 35%.
- Disminución de cartera en mora, asertividad de cobranza del 95%.
- Gestión comercial, implementación de KPis 85% de efectividad del proceso.

PROBALIT S.A

noviembre 2010-noviembre 2011

Empresa del sector agro del país dedicada a la producción y comercialización de balanceado para toda la línea animal

Gerente de Ventas

Equipo directo a cargo: 5 personas

Responsabilidades

- Dirección comercial, liderar al equipo comercial y técnico, inducción, capacitación, acompañamiento, coaching, cierre de negocios.
- Presupuesto: elaboración, ejecución y cumplimiento del presupuesto anual de la compañía.
- Investigación: nuevos mercados para diversificación de portafolio de clientes.
- Cobertura: apertura de nuevos clientes en todo el país con visitas geográficas estratégicas.

- Gestión de cartera, cumplimiento de presupuestos de cobranza, seguimiento y negociación de carteras críticas.
- Compras: adquisición de materias primas para la producción, administración de cadena de abastecimiento.

Logros Principales

- Estrategia de marca “Su mejor rendimiento” / GANAMILK – PROBALIT /+ 10% venta anual.
- Ampliación de cartera de clientes 85%.
- Reducción de costos de producción 13%, mayor rentabilidad.
- Negociación con cadenas de distribución masiva, apertura de 4 distribuidores en el país.
- Posicionamiento de marca, aceptación en el mercado nacional, lanzamiento de toda la línea de alimentación animal.

GLOBE EXTRACTOS ANDINOS

noviembre 2009-noviembre 2010

Empresa del mercado ecuatoriano líder en producción y comercialización de sabores y fragancias para la industria alimenticia, PC, HH, FF.

Gerente de Cuenta

Responsabilidades

- Plan Anual de ventas, desarrollo del plan de crecimiento de ventas de \$ y volumen.
- Distribución, Desarrollo de nuevos canales de venta, Horeca, B2C y B2B.
- Investigación de mercado (demanda, competencia, precios, distribución, rotación) y de consumidor.
- Rentabilidad, estrategia y gestión de precios, márgenes y promociones.
- Cartera: incrementar el % de retorno de créditos a la empresa en un 15%.

Logros Principales

- Venta sabores, crecimiento del 15% en \$ con respecto a años anteriores.
- Canales nuevos, crecimiento del 5% en ventas a través de canales nuevos de distribución.
- Posicionamiento, apertura de clientes nuevos como Parmalat, Nutrileche, Orangine, Confiteca, Pasteurizadora Quito, Zaimella.

ENKADOR

Enero 2008-diciembre 2008

Empresa textil y de polímeros dedicada a la producción de hilos de poliéster, nylon y reciclado de PET.

Analista de control de calidad, Laboratorio Químico y Textil

Equipo directo a cargo: 1 persona

Responsabilidades

- Procesos, análisis de calidad hilos de nylon y poliéster
- Investigación, desarrollo de mejoras en procesos para disminuir tiempos de proceso
- Medio Ambiente, mantenimiento de planta de tratamiento de aguas
- Rentabilidad, análisis de proceso para disminución de costos en procesos medioambientales
- Seguridad Industrial, implementación de medidas de seguridad físicas para personal de laboratorio

Logros Principales

- Incremento de análisis diarios en un 7%, a través de optimización de tiempo y reactivos.
- Optimización de funcionamiento de planta de tratamiento de aguas, aprobación medioambiental por parte del Municipio de Rumiñahui.
- Mejoras en seguridad industrial, aprobación de compra de equipos para protección personal.

ESCUELA POLITECNICA NACIONAL

marzo 2003-agosto 2005

Institución de educación superior pública, reconocida a nivel nacional por la excelencia académica con más de 10.000 estudiantes y carreras en ciencias, y ciencias administrativas.

Asistente de investigación y desarrollo

Responsabilidades

- Investigación, transformación de la fibra de abacá en una fibra textil.
- Globalización, incrementar su valor agregado para ingreso a mercados internacionales con fibra textil.
- Gestión, procesos para transformación de la fibra en una fibra textil.
- Procesos, corridas físicas, químicas, mecánicas

Logros Principales

- Obtención de una fibra 100% textil apta para procesos de hilandería y costura.