



# Paulina MERIZALDE

## INGENIERA MARKETING

### EXPERIENCIA LABORAL



**Especialista Comercial**  
**EMPRESA PÚBLICA METROPOLITANA  
DE TRANSPORTE DE PASAJEROS**

[www.pasajerosquito.gov.ec](http://www.pasajerosquito.gov.ec)

2024 - Enero 2025

*Empresa que se encarga de operar y administrar el servicio de transporte público de pasajeros, en el Distrito Metropolitano de Quito.*

#### Responsabilidades:

- Elaborar y ejecutar el plan de negocios
- Elaborar y ejecutar el plan estratégico
- Generación de alianzas estratégicas

**AZZORTI**

**Jefe de Marketing**  
**AZZORTI VENTA DIRECTA S.A.**

[www.azzorti.com](http://www.azzorti.com)

2016 - 2024

*Empresa de origen colombiana de venta por catálogo, con operaciones en Colombia, Perú, Bolivia y Guatemala. Comercializa: ropa, productos de hogar, fragancias, joyería, cuidado personal y alimentos de marcas aliadas.*

#### Responsabilidades:

- Plan anual de marketing y campañas digitales
- Investigación de mercados: precios, hábitos de consumo y tendencias del consumidor.
- Fidelización: programas para distribuidores independientes y control del gasto (10% sobre la venta)
- Negociación: mensualmente con impresores, control del gasto de impresión de catálogo y material POP (5% sobre la venta)
- Diseñar y coordinar estrategias colaborativas entre departamentos para optimizar la experiencia del cliente.

#### Logros:

AZZORTI PLUS: Durante la pandemia, lideré alianzas estratégicas B2B con marcas líderes de consumo masivo: Bayer, Upfield, Unilever, Recamier, Nestlé y Aldor. Estas alianzas representan el 20% de la venta total de la empresa.

### CONTACTO

 Luxemburgo N34-01 y  
Holanda Edificio Zen

 +593-986804283

 [www.linkedin.com/in/  
paulinam-60861028](https://www.linkedin.com/in/paulinam-60861028)

 [pauli\\_merizalde@hotmail.com](mailto:pauli_merizalde@hotmail.com)

### SOBRE MI

Con 25 años de trayectoria profesional, me especializo en liderar áreas de marketing.

Mi experiencia abarca desde la planificación estratégica hasta la gestión de líneas de productos de varias marcas, con un enfoque en la innovación y el análisis del consumidor.

He liderado iniciativas dirigidas a emprendedores, con un enfoque particular en empoderar mujeres para que inicien su propio negocio.

Me defino por mi orientación a resultados y mi capacidad para inspirar equipos.

# INGENIERA MARKETING

## EXPERIENCIA LABORAL



**Jefe de Marketing**  
**CHARDON PARIS**

[www.chardon.ec](http://www.chardon.ec)

2015 - 2016

*Empresa ecuatoriana con más de 50 años en el mercado. Cuenta con 2 divisiones de negocio, 250 empleados y un portafolio con marcas líderes en cuidado capilar: Kinoe, Rencel, RC Professional, Regener, Technique, Pincele, Brilho y Affirmer.*

### Responsabilidades:

- Innovación: Lidere la creación de un nuevo portafolio.
- Investigación de mercado: estudios cualitativos y cuantitativos de consumidor y hábitos.
- Reporte de inversión: Control de gastos de marketing.

### Logros:

Lanzamiento del proyecto de una nueva línea de cosméticos y fragancias de producción local, ejecute con éxito la estrategia de lanzamiento.



**Jefe de Marketing**  
**ZERMAT INTERNACIONAL**

[www.zermat.com.mx](http://www.zermat.com.mx)

2011 - 2015

*Empresa mexicana dedicada a la fabricación y comercialización de perfumes, cosméticos y productos de cuidado personal a través de venta por catálogo, con operaciones en México, Perú, Bolivia, Guatemala y USA.*

### Responsabilidades:

- Plan anual de marketing: Selección de productos, estrategias de pricing, análisis de rentabilidad y promociones para el consumidor final.
- Pronósticos: Forecast mensual y anual, proyecciones de demanda y supervisión de la logística e importaciones.
- Capacitaciones especializadas para los independientes, garantizando un conocimiento de las líneas de productos y técnicas de ventas.

### Logros:

Lanzamiento a nivel nacional, promoviendo la oportunidad de emprendimiento femenino. Logrando incorporar más de 3.000 mujeres ecuatorianas a incursionar en su propio negocio durante el primer año de operación, impulsando la venta por catálogo.

## EDUCACIÓN

### Ingeniería en Marketing

Universidad Internacional del Ecuador UIDE

2002 - 2005

### Diplomado Marketing

#### Digital

Universidad Dos Hemisferios

2021 - 2021

### Diplomado Marketing

#### Estratégico

Instituto Tecnológico de Monterrey

2005 - 2005

## COMPETENCIAS

### PERSONALES

- Liderazgo Creatividad
- innovación Orientación
- resultados Resolución
- problemas Gestión del tiempo y
- prioridades Pensamiento
- analítico.

## COMPETENCIAS

### TÉCNICAS

- Planificación estratégica
- Branding y posicionamiento
- Gestión de campañas
- Análisis de datos
- Estrategias de Pricing
- Gestión de Presupuestos
- Estrategias de comunicación digital
- Diseño y ejecución de entrenamientos efectivos.

# INGENIERA MARKETING

## EXPERIENCIA LABORAL



**Jefe Comercial**  
**Vitador - Vitagel S.A.**

@vitagel.ec

2010- 2011

*Empresa que fabrica y comercializa colágeno hidrolizado, en sociedad con Laboratorios Biogel de Suiza desde hace 17 años. El producto tiene presencia en Suiza, Perú, Ecuador, Argentina y México con la marca "Vitagel".*

Responsabilidades:

- Servicio al cliente: Supervisión de Contac Center y asesoría a distribuidores independientes
- Estrategia de Marca: Liderar las campañas publicitarias y promociones para el lanzamiento del nuevo producto.
- Procesos: Arquitectura de marca, branding y pricing.

Logros:

Introducción del producto en el mercado ecuatoriano, logrando un 3% en la cuota del mercado de suplementos alimenticios. Creación de campañas en medios especializados de salud tradicionales y digitales, con un sobrecumplimiento en las ventas del 110%.



**Gerente Regional de Ventas**  
**TUPPERWARE BRANDS**

www.tupperware.com.ec

2007 - 2009

*Empresa americana con presencia en Ecuador desde hace 30 años, comercializa por catálogo envases para alimentos a través del sistema de demostraciones, marca con presencia en más de 100 países al rededor del mundo.*

Responsabilidades:

- Control de gestión: Monitoreo continuo y evaluación de resultados.
- Promoción de talentos: Implementar programas de desarrollo profesional para el crecimiento y éxito de promotoras más destacadas.
- Coordinar eventos corporativos: destacando ceremonias de reconocimiento y las iniciativas de reclutamiento para distribuidores.

Logros:

Logre una significativa expansión de la marca, estableciendo con éxito operaciones en cinco ciudades adicionales, establecí relaciones con nuevos distribuidores, logrando una mayor cobertura y un retorno de inversión (ROI) positivo.

## CURSO

**Creación de Contenido con IA - CANVA**

En Proceso - Ministerio de Trabajo

2024

**Habilidades Digitales para potenciar la Venta Directa**

Universidad Técnica Particular de Loja UTPL

2024

**Lean Six Sigma White Belt**

Kaizen Institute

2023

**Programa de Liderazgo Cápyta / Franklin Covey**

FranklinCovey Institute

2022

## IDIOMAS

**Inglés**

Nivel B1 estudiando para alcanzar un B2

Centro Ecuatoriano Norteamericano CEN

# INGENIERA MARKETING

## EXPERIENCIA LABORAL



**Gerente de Producto**  
**COMPETO - CALL & BUY**

2006 - 2007

*Empresa ecuatoriana importadora y comercializadora del sector de Electrodomésticos, fundada en el año 2005. Inicio su modelo de negocio con ventas por teléfono y luego se amplió a locales comerciales en los principales centros comerciales del país.*

### Responsabilidades:

- Plan anual de marketing: Selección de productos, gestión de precios, rentabilidad y promociones para el consumidor final.
- Pronósticos: Forescast mensuales y anuales, proyecciones de demanda y supervisión de la logística de importaciones.
- Capacitación: especializada a los ejecutivos de contac center.

### Logros:

Ampliar la línea de productos, enfocándome en el segmento femenino del hogar, reconocido por su influencia en la decisión de compra. Diseñé e implementé programas de fidelización, que fortalecieron la lealtad de los clientes y mejore el visual merchandising de los locales, logrando incrementar un 3% las ventas totales del año.



**Gerente de Marketing**  
**PRODUCTOS AVON ECUADOR**

1997 - 2006

*Empresa multinacional americana que comercializa cosméticos y otras líneas, con presencia en más de 135 países en el mundo, cuenta con más de 138 años de creación y en el Ecuador lleva 30 años en el canal de venta directa (venta por catálogo)*

### Responsabilidades:

- Promoción; desarrollo del catálogo en líneas de fragancias, maquillaje, joyería, ropa interior y productos para el hogar.
- Visual Merchandising: del catálogo, coordinación de producción fotográfica y diseño, paginación y promociones.
- Estrategias: integrales que garantizan la entrega del producto al cliente final, manteniendo la promesa de valor (precio, rentabilidad),
- Estrategias de fidelización: efectivas, que lograron incrementar las ventas de las líneas de productos a mi cargo
- Capacitaciones: integrales de las características y beneficios de los productos, con estrategias de ventas efectivas y técnicas de persuasión para potenciar el desempeño de las Representantes de Ventas independientes.

### Logros:

Lideré con éxito el lanzamiento del catálogo "Casa & Estilo", logrando una expansión significativa. Esta estrategia contribuyó a un incremento de \$5 en el ticket promedio de ventas. Se alcanzó un 15% de participación en las ventas totales lo cual fue relevante y tuvo un éxito sostenido en el tiempo. Inicie mi carrera profesional en esta empresa, ascendiendo progresivamente en roles de: marketing, planificación estratégica, gestión de productos y gerencia de marketing.

## REFERENCIAS

**Ing. Xavier Tinajero**

Asertia Comercial / Gerente General

Móvil: +593 982516016

**Ing. Cristian Donoso**

Chardon Paris / Gerente General

Móvil: +593 987239854

**Ing. Karla Fiallos**

Azzorti S.A. / Sub Gerente  
Cultura y Desarrollo

Móvil: +593 986249991

## HABILIDADES



Creatividad Comunicación Gestión

## TRATAMIENTO DE DATOS

*Estoy de acuerdo con el tratamiento de mis datos personales, en el proceso de selección para el puesto al que aspiro.*