

# HOJA DE VIDA

## DIANA CAROLINA SALGADO CHIMA

- Cédula de Identidad / Pasaporte.- 1720038593
- Lugar y fecha de nacimiento.- Quito, 19 de octubre de 1985
- Estado Civil.- Casada
- Edad.- 31 años
- Domicilio.- Cajamarca S9-471 y Caranquis, Cdla. Hermano Miguel
- Teléfonos- Domicilio.- (593) 02 2 616 275
- Celular.- 0985512149
- E-mail.- [dianasalgadoch@gmail.com](mailto:dianasalgadoch@gmail.com)



### PERFIL PROFESIONAL.-

Estudios en la escuela” Sagrado Corazón de Jesús”, formación secundaria en la misma institución en la especialidad de Ciencias Administrativas y de Comercio, con mención en Contabilidad. Estudios superiores en la Escuela Politécnica del Ejército con la especialización en Mercadotecnia que ha brindado capacidad para el desarrollo de proyectos, planteamiento de estrategias de ventas, organización de marketing en el canal, eventos, estudios de mercado, gestión de capital humano, coordinación trade marketing, organización de rutas de ventas con distribuidoras importantes a nivel nacional, generación de planes de posicionamiento para empresas multinacionales, manejo de grupo de ventas a nivel nacional, presupuesto de ventas, presupuesto de trade marketing, plan de incentivos para vendedores, plan de ventas , entre otras.

### OBJETIVOS.-

- Participar activamente con mi experiencia y proactividad en el desarrollo del entorno económico y administrativo de la empresa.
- Apoyar proyectos empresariales con responsabilidad y ética profesional.
- Poner al servicio de la empresa todas mis habilidades y potencialidad para alcanzar las metas propuestas en pro de los objetivos empresariales

## **FORMACIÓN ACADÉMICA**

### **■ PRIMARIA**

Unidad Educativa “Sagrado Corazón de Jesús” Hermanas Bethlemitas

### **■ SECUNDARIA**

Bachiller Académico en Ciencias de Comercio y Administración – Contabilidad

Unidad Educativa “Sagrado Corazón de Jesús” Hermanas Bethlemitas

### **■ PROFESIONAL**

Ingeniera en Mercadotecnia

Escuela Politécnica del Ejército

Suficiencia en Inglés

Instituto de Idiomas Escuela Politécnica del Ejército

## **CURSOS Y SEMINARIOS**

### **■ Seminario de “ Estrategias Empresariales “**

Escuela Politécnica del Ejército

Mayo 2007

Temas tratados.-

Franquicias, CRM, Desarrollo de Producto, estrategias BTL.

### **■ Seminario de Anexos Transaccionales**

Colegio de Contadores de Pichincha.

Junio de 2007

### **■ Seminario “ Management Resources”**

Escuela Politécnica del Ejército  
Julio 2008

Temas tratados.-  
Estrategias - Canales de distribución, Coaching, Mercado Forex.

Curso "Marketing Relacional"  
Empresa Estrategias y Mercados S.A.

## IDIOMAS

	HABLA	ESCRIBE	LEE
CASTELLANO	100%	100%	100%
INGLÉS	60%	80%	80%

## DESTREZAS INFORMÁTICAS

PROGRAMA	ALTO	MEDIO	BAJO
MS WORD 2013	X		
MS EXCEL 2013	X		
MS POWER POINT 2013	X		

## EXPERIENCIAS LABORALES

- Pasante de Contabilidad  
Empresa Textiles TEXSA. S.A.  
Julio de 2002.
  
- Coordinadora Trade Marketing/ Ventas Canales Tradicionales y Autoservicios  
Agencia de Eventos CORE BUSINESS  
De febrero de 2004 a Julio de 2006.

Coordinador Trade Marketing y gestión de capital humano con QUALA ECUADOR S.A en proyecto de Posicionamiento de Jugos Ya, Fortident, Savital y Quipitos a nivel nacional en puntos de venta mayoristas.

Organización Lanzamiento de Productos, con TESALIA SPRINGS COMPANY, V220

Gestión de Imagen, modelos con GLOBAL CROSSING

Coordinadora de Campaña Promocional ZHUMIR.

Gestión de Capital Humano con TONI S.A

■ Jefe de Mercadeo  
Agencia de Eventos MODELS & RUNWAY  
De Julio de 2006 a Noviembre de 2009.  
Contactos: 2658 816 / 0987218476

Coordinación Trade Marketing-Organización de Campañas Promocional Laboratorios ABBOT con productos Pediasure, Ensure y Glucerna en farmacias: Fybeca, Sana Sana y Pharmacys.

Investigación de Mercados, medición de participación Marca CÒNDOR Pinturas a nivel nacional.

Diseño de Campañas de Marketing.

Planificación, ejecución de promociones para consumidor final y distribuidores.

Control de Material Publicitario a nivel nacional Quipitos

Diseño de actividad promocional escuelas y colegios de Quito con ALPINA , producto Arequipito.

Coordinación y organización de Campaña “Auxiliares de Venta “con PROESA-ITABSA – TANASA, a nivel nacional en puntos de venta mayoristas . ( Marlboro, Lark, Belmont, Líder).

Coordinadora de Campaña Promocional con empresa INDURAMA en: Almacenes Japón, Artefacta, Comandato, Concreta, La Ganga, Almacenes Familiar, a nivel nacional.

- 3M ECUADOR C.A / ESTRATEGIAS Y MERCADO.- SCOTCH BRITE.  
Coordinadora Nacional Trade Marketing/ Canales Tradicionales y Autoservicios  
Noviembre 2009- Septiembre 2010  
Contacto: 2246982

Manejo de equipo de trade y Juniors a nivel nacional

Control de Material POP y exhibición en puntos de venta a nivel nacional

Control adecuado de producto para impulsación en puntos de venta mayorista a nivel nacional

Coordinación de rutas a nivel nacional con distribuidora Ales, Falimensa, Codelitesa, TMM, Dycom, Redisur, entre otras.

Desarrollo de promociones para el posicionamiento de Marca Scotch Brite

Capacitación de Técnica de ventas y Merchandising en puntos de venta a personal de Trade Marketing

Diseño de estrategias de rotación de producto en pdv's

Diseño de Layouts, Autoservicios.

Manejo de Marca, coordinación de artes para etiqueta de productos

Supervisión y presentación de informes semanales de ventas.

Coordinación de IPV (Información Punto de Venta)

Manejo de imagen en puntos de venta , canal tradicional y autoservicios

Control del gasto del área de Trade Marketing.

■ **INDUSTRIA DE ACERO DE LOS ANDES Asistente de Gerencia de Desarrollo Estratégico**

Octubre 2010- Septiembre 2012

Contacto: 2690 122 / 2690 141

- Presentación de informes de gestión- indicadores de la empresa.
- Investigación de mercados, nueva matriz productiva y energías alternativas.
- Investigación de oportunidades de mercado en función de desarrollo de matriz informativa con proyectos del sector público.
- Levantamiento de información para nuevos proyectos en sectores: petrolero, minero, biocombustibles y energías renovables.
- Análisis de competencia.
- Planificación estratégica corto y largo plazo.

**INDUSTRIA DE ACERO DE LOS ANDES Asistente de Gerencia General**

- Presentación de informes de gestión- para Directorio
- Levantamiento de información para nuevos proyectos en sectores: petrolero, minero, biocombustibles y energías renovables.
- Análisis de matriz de Desarrollo de Sectores Estratégicos
- Elaboración de presentaciones para la Presidencia y Vicepresidencia Ejecutiva
- Asistencia en organización de agenda para la Gerencia General

■ **ETERNIT ECUATORIANA S.A. SERVICIOS COMERCIALES Y MARKETING REGIÓN ANDINA**

Septiembre 2012 – Abril 2014

Contacto: 2691 361

- Elaboración de informes diarios de ventas para el Corporativo
- Control de gasto por Marca.
- Investigación de mercados.
- Elaboración de Campañas y Plan de Marketing Anual.
- Manejo de Material Publicitario en puntos de venta.
- Manejo de Imagen en Puntos de Venta.
- Administración de material POP
- Análisis estadísticos de mercado y participaciones como auspiciantes.
- Elaboración de Estadísticas de venta por clientes, zona y productos.
- Análisis estadísticos de competencia, precios, productos por zonas.
- Informes de participación de mercado.

- Informes de Gestión Comercial para el Corporativo
- Elaboración de Presupuestos de Ventas por línea de producto.
- Coordinación de Capacitaciones con clientes, Plan de Fidelización con Maestros Instaladores a nivel Nacional.
- Análisis de CRM para clientes finales y distribuidores.
- Diseño y supervisión de artes para exhibiciones, publicaciones y publicidad en general.
- Manejo de redes sociales, Facebook, Twitter.

■ **INDUSTRIA DE CAMELOS PEREZ BERMEO CÍA LTDA.**  
**COORDINADORA NACIONAL DE MERCADEO Y TRADE MARKETING**  
 Marzo 2015 – Marzo 2017

- Diseño, ejecución y seguimiento del Plan de Marketing Anual
- Desarrollo y Diseño de Estrategias de Marketing para innovación de Portafolio de Productos.
- Planificación y supervisión de Campañas Promocionales y lanzamientos de productos..
- Control del gasto del área mercadeo por marca y trade marketing.
- Control y manejo de producto para impulsación y degustación en puntos de venta de acuerdo a Campañas de Marketing.
- Control de Material Publicitario y exhibiciones en puntos de venta nacional.
- Análisis de indicadores y datos estadísticos de mercado confitero, precios, promociones etc.
- Desarrollo de campañas estratégicas de promoción y comunicación por canales para fidelizar a clientes mayoristas y distribuidores a nivel nacional.
- Análisis CRM.
- Planificación, coordinación y ejecución de presupuestos Trade Marketing Nacional.
- Manejo de equipo de promotores de venta
- Organización de rutas para atención a clientes con personal de Trade y promotores de Venta
- Desarrollo de nuevos productos junto con Jefatura de Investigación y Desarrollo
- Selección de proveedores ( Agencias de Publicidad, imprentas , etc )
- Coordinación de actividades promociones con canal Distribuidor , Mayorista y Autoservicios.
- Investigación de Mercado.
- Lanzamiento de nuevos productos.
- Actividades de impulso de Marca.
- Diseño y supervisión de imagen de Marca.
- Administración de inventarios de material POP, personal trade marketing.
- Monitoreo de precios, tendencias y necesidades de nuevos nichos de mercado.
- Desarrollo, elaboración y presentación de informes del área.

- Diseño y ejecución de Plan de Marketing Digital nuevos productos, manejo de redes sociales.
- Diseño de Estrategias Retail Marketing Canal Mayorista y Autoservicios,

### **CUALIFICACIONES.-**

- Música ( Batería, Guitarra, Bajo, Piano)
- Deportes ( Musculatura, Baile)

### **CARACTERÍSTICAS PERSONALES.-**

- Trabajo bajo presión
- Facilidad de palabra.
- Responsable
- Liderazgo
- Buen desempeño en equipo.
- Proactiva
- Creativa e innovadora.

### **REFERENCIAS PERSONALES**

- Lic. Elizabeth Rosero  
Jefe Recursos Humanos  
Industria de Acero de los Andes  
0998148379



■ Sra. Diana Gavilanes  
Servicios Administrativos  
ETERNIT ECUATORIANA

■ Ing, Sylvia Ballas  
Jefe Sistemas  
ICAPEB Cía Ltda.  
0986163402