



CURRICULUM VITAE
Imelda Soledad Molina Salgado
Las Malvas 15-123 y los Perales
Teléfonos 2923253 / 0992451282
Quito- Ecuador
[**yimel-2006@hotmail.com**](mailto:yimel-2006@hotmail.com)

Perfil Profesional

Profesional con trayectoria de más de 20 años en el área comercial y solida experiencia en ventas de servicios turísticos y manejo de cuentas claves, con amplia experiencia en servicio al cliente. Venta de soluciones IT, con experiencia en desarrollo de negocios, estrategias comerciales, posicionamiento de mercados.

Con alta capacidad de análisis para resolver problemas, habilidad para trabajar con nuevas tecnológicas, adaptable a cualquier situación, proactiva organizada orientada al servicio con motivación al logro individual y en equipo.

Inglés fluido, excelente dominio del paquete office, internet, Manejo de herramientas de gestión como CRM e infoweb.

Datos Personales

NACIONALIDAD:	Ecuatoriana
CEDULA DE CIUDADANÍA:	171023282-6
LUGAR DE NACIMIENTO:	Quito, Ecuador
FECHA:	23 de Septiembre de 1969
ESTADO CIVIL:	Casada

Experiencia Laboral

Budget Rent a car

Tourism and Business Executive

Jun 2012/ Nov 2015

Responsabilidades:

- Ejecutiva de Ventas de Cuentas Corporativas, Agencias de viajes y hoteles
- Visitas a clientes prospectos para apertura de mercado corporativo.
- Mantenimiento de clientes, gestión y seguimiento de requerimientos de cuentas corporativas.
- Apertura de nuevos negocios a larga plazo en modalidad de "Renting" al mercado corporativo
- Fidelización de clientes a través de promociones en hoteles y agencias de viajes.
- Desarrollo de proyectos comerciales. Presentación de propuestas comerciales, negociación y cierre de ventas para contrato a corto y largo plazo.
- Revisión de documentación, Servicio posventa.
- Participación en ferias para promoción y adquisición de nuevos clientes.

Principales Logros:

- Crecimiento de rentas a nivel de hoteles y agencias de viajes en un 100%.
- Crecimiento de mercado corporativo en 60% tales como Ferrero del Ecuador, Nestlé, IBM, ZTE, Embajada de Hungría Astap, Laar Seguridad; Huawei, Kleintours, Metropolitan Touring,
- Seguimiento y solución de requerimientos en tiempo oportuno.

Amadeus Global Ecuador S.A

Nov 2006/ Mar 2012

Commercial Executive

Responsabilidades:

- Ejecutiva de Ventas Cuentas claves (agencias de viajes)
- Promoción y ventas de nuevos productos front- Middle -Back office y soluciones IT.
- Venta de motores de reservas para la venta en línea de boletos, autos y hoteles.
- Gestión y seguimiento de requerimientos de cuentas claves.
- Desarrollo de proyectos comerciales.
- Visitas a clientes para apertura de mercado.
- Elaboración de cotizaciones de proyectos a clientes, comercialización, asesoría técnica y venta de los productos.
- Merchandasing, workshops, venta al detalle.

Principales Logros:

- Retención del 100 % de las cuentas asignadas a mi cartera.
- Crecimiento de 20% de segmentación en base a capacitación y venta de soluciones IT.
- Incremento del 150% en desarrollo en segmentación no tradicional como autos y hoteles.
- Adquisición de 5% del segmento de la competencia.
- Venta de soluciones de IT, Back office, motores de reservas, soluciones de market share.
- Cumplimiento del 100% presupuesto de ventas en los 3 últimos años
- Seguimiento y solución de requerimientos en tiempo oportuno.

Green Pacific S.A

Mar 2005/ Jul 2006

Gerente General - Representante Legal

Responsabilidades

- Representación legal de la empresa
- Manejo de personal de la agencia, nomina de personal, capacitación
- Desarrollo de plan de Ventas para promoción de la Agencia
- Adquisición cuentas corporativas, y clientes directos.
- Marketing directo vía mailings y presentación de productos
- Organización de Eventos y convenciones de Farmacéuticas y multinacionales.
- Promoción de catalogo de paquetes a través de pagina web.

Principales Logros:

- Creación de un catalogo de productos para la venta en línea y venta directa en la agencia
- Adquisición de cuenta Fullbright organización de excursión anual de personal por todo el país.
- posicionamiento de marca en el mercado turístico como operadora de turismo.

Hotel Barceló Colón Miramar

Ago 2001/Feb 2005

Director de Ventas

Responsabilidades:

- Representante de ventas de la oficina en Quito.
- Manejo de cuentas Corporativas y Agencia Tour Operadoras.
- Organización de paquetes para congresos y convenciones de empresas.
- Manejo de Grupos de colegios y familia.
- Desarrollo de plan de Marketing para promoción de hotel a nivel nacional e internacional.
- Organización de viajes de familiarización para agentes de viajes que conozcan las instalaciones y actividades turísticas de la zona la península
- Merchandasing, workshops

Principales logros:

- Posicionamiento de marca en el mercado ecuatoriano
- Cumplimiento de cuota de ventas en individuales y grupos
- Desarrollo de convenciones y satisfacción del cliente

GoEcuador.com

Dec 2000/ Ago2001

Gerente de Turismo y Marketing

Responsabilidades:

- Responsable del desarrollo, organización de paquetes turísticos dentro del país
- Elaboración del plan de marketing y estrategias de venta para promoción de agencia virtual y Hostería San Luis.

Principales logros:

Posicionamiento de marca en el mercado ecuatoriano.
Cumplimiento de cuota de ventas en grupos e individuales.
Desarrollo de convenciones y satisfacción del cliente.

Agencia de Viajes "Las Carabelas"
Jefe de Agencia,

Nov 1991/ Nov 2000

Responsabilidades:

- Coordinadora de paquetes turísticos en el interior del país.
- Responsable organización y desarrollo de los mismos,
- Elaboración de estrategias de ventas y promociones conjuntamente con el hotel.
- Venta de boletos aéreos nacionales e internacionales.

Principales logros:

- Creación de paquetes turísticos operados directamente por la agencia
- Cumplimiento de cuota de ventas en grupos e individuales.
- Desarrollo y crecimiento de ventas de la agencia.
- Posicionamiento de la agencia como servicio adicional a los huéspedes del hotel

Responsabilidades:

- Responsable de Programación y ejecución de paquetes turístico en el interior de
- Coordinación reservas y logística dentro y fuera del país.
- Atención a los huéspedes del hotel en la organización y venta de tours, boletos aéreos y reconfirmaciones de vuelos.

Principales Logros:

- Posicionamiento de la agencia
- Cumplimiento de ventas y crecimiento de la agencia

Estudios Realizados

Primaria
1975-1981

Hogar Colegio La Dolorosa - Quito

Secundaria
1981-1987

Hogar Colegio La Dolorosa - Quito
Bachiller en Químico Biológicas

1987-1988

Anamosa High - Iowa, Estados Unidos
Bachiller

Superior
1988-1990

Instituto Técnico Superior Ecuatoriano
de Hotelería y turismo (INSTUR) - Quito
Técnico Superior en Administración Turística

1995-1997

American Junior College - Quito
Técnico Superior en Administración de Empresas

1997-1998

American Junior College- Quito
Tecnología en Marketing
Medalla de Oro Mejor Egresada

1999- 2000

Diplomado en Marketing / Escuela de Alta Gerencia Fundación Banco Popular,
Universidad de Valparaíso Chile.

Idiomas

Inglés

100% escrito y hablado

1985-1987

Aprobado Décimo Nivel
British Council

1987-1988

Anamosa High School - Iowa, Estados Unidos
1 año

1992-1993

Universidad Católica
Aprobado último nivel

Francés

50% escrito 50% hablado

1987-1988

Anamosa High School - Iowa, Estados Unidos
1 año

1990-1994

Alianza Francesa - Quito
Aprobado último nivel

Cursos Realizados

Curso Teórico Práctico sobre "Tráfico Aéreo"

1991 (Feb-Abr)

CENESTUR Centro de Estudios Turísticos - Quito
Diploma de Aprobación
Niveles Básico e Intermedio (84 horas)

Convención Nacional de Turismo

1992 (Ene-Feb)

Hotel Alameda Real - Quito
Certificado Participación

Curso de Reservas

1994 (Oct)

System One - Houston, Texas
Certificado de Aprobación

1996 (Marzo)

Amadeus System - Quito, Ecuador

2003(junio)

Curso Básico e intermedio.

2005 (Mayo)

Sabre- Quito, Ecuador
Curso Básico

Curso de Computación

1996 (Nov-Dic)

Sistemas Integrados - Quito
Windows, Word, Excel

Curso de Excel 2013 Básico e Intermedio

2016 Feb

Treinamento Capacitación
Certificado de Aprobación

Curso de Mercadeo Directo

1998 (Feb)

Asetec Quito
Certificado de Asistencia

Curso de CRM

2007 (jul)

Amadeus, Guayaquil

Negotiation Profitable Sales

2007 (Nov)

Amadeus, Bogota
Certificate of Attendance

Selling Amadeus Products & Solutions

2008 (May)

Amadeus Bogota
Certificates of Attendance

Excell para Profesionales

2010 (Feb-Mar) 20 horas

Universidad Tecnológica Equinoccial
Certificado

Hotel sales Specialist

2010 (Abr)

Marriott
Certificado

Account Retention & Development SME

2011 (Jun)

Amadeus, Bogota
Certificate of Attendance

Every Cent counts Selling &Negotiation

2011(Jun)

Amadeus, Bogota

Certificate of Attendance

Taller de Mercadeo en línea Expedia TripAdvisor Captur, Pichincha

2012 (Ago)

Certificado

Jornadas de Capacitación en Compras Públicas Liderazgo, Quito

2012(Nov)

Certificado

Referencias Personales

Sra. Alexandra Jaramillo

Directora Nacional de Cobranzas y Tesorería
Seguro Equinoccial

Eloy Alfaro N 33400 y Ayarza
Teléfonos: 398 4000 ext. 1400 / 0999835480
Quito, Ecuador.

Sra. Ximena Coello

Gerente General
Agencia de Viajes Platinum Travel
Teléfonos: 04 2394721/ 2395320
Guayaquil, Ecuador

Sr. Csaba Gelenyi

Encargado de Negocios
Embajada de Hungría en la República del Ecuador
Edificio Lennon Pedro Ponce Carrasco E9-25
Av. 6 de Diciembre EC 170517
Teléfono: 0992204492