

Beatriz Alejandra López González

MERCADÓLOGA



cui 1773584750101

+502 5010 8849

beatrizlopez_149@hotmail.com

Colegiado activo 31878

Nit 4045471-1

IGSS 285148714

<https://www.linkedin.com/in/beatriz-lopez-30143429/>

ACERCA DE MÍ

Mercadóloga, emprendedora y creadora de imagen con conocimiento profundo de mercadeo y manejo de redes sociales, con excelentes relaciones con proveedores, equipos de ventas, coordinación de compras y organización de eventos.

HABILIDADES BLANDAS

Creatividad - Compromiso - Lealtad - Honestidad - Eficiencia - Iniciativa - Proactividad

HABILIDADES TÉCNICAS

Inglés avanzado - Office avanzado - Photoshop - Fotografía - Modelaje en cerámica

EDUCACIÓN

- Maestrante
Escuela de Negocios The Power MBA - España
- Licenciatura en Mercado con énfasis en Publicidad
Universidad Rafael Landívar, Guatemala, 2009
- Bachiller en Ciencias y Letras
Instituto Experimental de La Asunción, Guatemala, 2003

DIPLOMADOS

- Formación Empresarial con acreditación como Coach Empresarial para Negocios
Universidad Rafael Landívar, 2016
- Marketing digital
Plynk Academy, 2016

OTRA FORMACIÓN

- Transferencia de Valor
INTELGUA - CLARO, 2013
- Mercadeo Desing Thinking
INTELGUA - CLARO, 2013
- Finanzas para no financieros
INTELGUA - CLARO, 2013
- VII Convención de emprendedores y 1er. Congreso de formadores de emprendimiento
Universidad Rafael Landívar, 2008
- 2do. Congreso de Marketing
Universidad Rafael Landívar, 2006
- Telemarketing en Acción
Panamerican Consult Group, 2005
- Calidad y Excelencia en el Servicio Telefónico
Panamerican Consult Group, 2005

PREMIOS

- Primer lugar en Proyecto Emprendedores
Universidad Rafael Landívar, 2006

EXPERIENCIA LABORAL

Asesora empresarial

Technoserve, octubre 2023 - enero 2024

Impartir talleres y capacitaciones a empresas, responsable del desarrollo empresarial de las cuentas asignadas, desarrollar herramientas para potenciar el crecimiento empresarial, brindar asesorías semanales a empresarios asignados, recolectar datos clave para la evaluación y monitoreo del programa, entrega mensual de reportes.

Docente universitario

Centro Universitario Zacapa Universidad San Carlos , 1er ciclo 2023

A cargo del curso de Seminario de Casos en Mercado

Consultor en Mercadeo

Centro Universitario Zacapa Universidad San Carlos , 1er ciclo 2023

A cargo del desarrollo del Plan de Mercadeo para CUNZAC.

Gerente de mercadeo / e-commerce

LUX Home Decor, noviembre 2018 - actualidad

Desarrollo de la marca guatemalteca de productos hechos a mano para el Hogar, desarrollo y diseño de productos, líder de la estrategia comercial y digital, atención a clientes corporativos y estudios de Arquitectura, desarrollando proyectos Taylor Made para ejecuciones Hoteleras y Restaurantes, desarrollo de la estrategia y venta del canal ecommerce de la marca, relación directa con proveedores y clientes corporativos, a cargo de toda la estrategia de Redes Sociales, creación de contenidos, campañas en medios digitales, planificación del plan de mercadeo, a cargo del roadmap y ejecución de los productos de temporada, negociaciones y canjes con influencers, promociones y estrategias de pricing, diseño de tienda en línea, diseño de campañas, diseño del branding de la marca

Ejecutiva de Cuentas Claves

White Cloud Agency, agosto 2019 - 2023

Atención a los requerimientos de los clientes claves de la agencia, seguimiento, , plantillas y presentaciones y seguimientos de Kpis, apoyo a gerencia de Mercadeo.

Consultor en mercadeo

Bisel, enero 2019 - abril 2019

A cargo de las estrategias de Mercadeo de la empresa, promociones, ofertas y paquetización de los productos, creaciones atractivas de ofertas, redirección de la comunicación de la marca en los medios digitales.

Consultor en mercadeo

Misión de Taiwán, agosto 2017 - noviembre 2017

A cargo de desarrollar, en conjunto con el equipo multidisciplinario, una propuesta comercial atractiva de Artesanía Guatemalteca, para el proyecto Nacional OTOP Guatemala.

Brand and Category Manager

DIFLESA, julio 2015 - noviembre 2018

A cargo de las líneas de productos de la Categoría de Limpieza Dial-Henkel, The Clorox, responsable de las estrategias de mercadeo para cada línea y canal de distribución, a cargo del Forecast, las estrategias de medios, ejecución del plan de comunicación anual, Presupuesto de Mercadeo anual, control, planificación, activaciones BTL, líder de las relaciones comerciales con cada uno de los canales de venta, desarrollo de las marcas en los canales tradicional y moderno para cada una de las líneas del portafolio de home care importados, relación con el equipo de merchandising, planificación de incentivos y programas para el equipo de mercaderistas y ventas.

Especialista en Mercadeo Corporativo

CLARO, noviembre 2011 - octubre 2014

Manejo comercial de todos los productos y servicios del mercado Corporativo y Pymes, manejo de imagen, Líder Comercial del proyecto Claro PYMES, manejo de estrategia corporativa de HP, relación con proveedores para la venta al consumo corporativo, compra y selección del forecast de promocionales para clientes corporativos, coordinación y organización de eventos y participaciones en congresos, convenciones.

Marketing

Beauty Flower, agosto 2008 - noviembre 2011

Creación de imagen de marca Beauty Flower, asesoría en compra de espacios publicitarios, atención y servicio al cliente, logística de eventos, contratación de personal, montaje de eventos, medir el nivel de satisfacción del servicio, cobros y creación y diseño de artes, contacto constante con proveedores.

REFERENCIAS

Fernando García
AMANCO
+502 3349 4582

Ronald Vargas
BAM
+502 5691 2594

Carlos Armas
U. Rafael Landívar
+502 4208 2436