

# MELANIA MANRIQUEZ

Gerente Comercial Senior

Teléfono Cel: 55 2077 6193.

melania\_manriquez@hotmail.com

Cuauhtémoc, Ciudad de México.

Cédula Profesional: 10140710.

Skype: briseida2009

FEBRERO 2021.

Ver más

Visite mi perfil de LinkedIn: [linkedin.com/in/melania-briseida-manriquez-ortiz-25096385](https://www.linkedin.com/in/melania-briseida-manriquez-ortiz-25096385)



## CUALIFICACIÓN.

Con relación a mi experiencia, a los diversos cursos de ventas, servicio y liderazgo recibidos a lo largo de mi carrera he desarrollado habilidades para la negociación, servicio, control y gestión de clientes tanto externos (socios comerciales) como internos.

## OBJETIVO.

Contratarme en una empresa sólida con tendencia progresiva, que me permita continuar mi desarrollo profesional otorgándonos un potencial camino de ascenso mediante planes de proyección claros y estratégicos con objetivos ambiciosos, concretos y ejecutables dentro de un ambiente de trabajo profesional y ético.

## FORMACIÓN.

- 2015-2016  
[Ampliación y Profundización de Conocimientos.](#)  
F.C.P. y S. C.U. UNAM  
Comunicación Organizacional.
- 2003-2007  
[Lic. Ciencias de la Comunicación,](#) F.C.P. y S. C.U. UNAM  
Especialización en Publicidad y Mercadotecnia.

## CURSOS.

**\* Recientes.**

- Retail Link (Wal-Mart SC, Superama, B.A., Sam's).
- Provecomer (Comercial Mexicana, Megas, \*ANTES: Sumesas, Al Precio y City Market).
- Chedraui Link (Chedraui y Súper Che).
- Sistemas Corporativos: SAE y SAP.
- Expertis en Ventas (Avon), Saber Enseñar (Avon), Liderazgo Empresarial (Avon).
- PLN (Programación Neurolingüística) y Coaching.
- Comunicación Persuasiva y Liderazgo. UNAM
- **Deep Sales. Metodología de ventas: Neurociencia, psicología social y economía del comportamiento.**
- **Inteligencia Emocional.**
- **La Ética, la toma de decisiones.**
- **Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo.**
- **Sistema de Gestión de Calidad.**
- **ISO 9001-2015**

## FORTALEZAS

Liderazgo, \*trabajo en equipo, capacidad de análisis, tolerancia a la frustración, asertiva, persuasiva, empática, sentido de la autorresponsabilidad, orientación hacia los resultados, desarrolladora de competencias concretando los desafíos.

*\*Cerrador de negocios.*



## EXPERIENCIA.

### ✓ Gerente Comercial 2019-2021

Almacenes Refrigerados Consolidados, S.A. de C.V. / ARCOSA / WTC

Tepotzotlán, Edo. De México

#### **Responsabilidades.**

- Proyecciones mensuales, trimestrales y anuales de ventas.
- Planeación y dirección de mercados altamente sensibles a la temporalidad.
- Estrategia Comercial.
- Cierre de Negociaciones.
- Gestión de equipos a mi cargo. 5 ejecutivos comerciales.
- Monitoreo, análisis y evaluación de índices de desempeño.
- Acompañamiento, seguimiento de desarrollo de la fuerza de venta. Coaching.

#### **Logros.**

- Incremento del 167% en ventas del 2019 vs 2018 \* ene a dic.
- Incremento del 33% en ventas del 2020 vs 2019 \* ene a dic.
- Activación y reactivación de clientes AAA como Unilever, Nestlé Purina, etc.
- Generación de equipos de trabajo sólidos, comprometidos y con alto sentido de la autorresponsabilidad.

---

### ✓ Jefe de Ventas 2017-2019

Engie México, S.A. de C.V. / MAXIGAS / Tlalnepantla, Edo. De México

#### **Responsabilidades.**

- Proyección, planeación y alcance de las PES (puestas en gas) anuales.
- Gestión de equipos a mi cargo. 12 supervisores y 50 Vendedores.
- Monitoreo, análisis y evaluación de índices de desempeño.
- Estrategia y división de zonas de ventas.
- 

#### **Logros.**

- Segmentación de negocios.
- ND (Nuevos Desarrollos), Recos (Recontrataciones) y N.E. (Nueva Edificación).
- Aseguramiento de las buenas prácticas y la productividad de la gestión de los colaboradores a mi cargo. KPI'S.
- Capacitación y desarrollo continuo del equipo a mi cargo.
- Relaciones comerciales y estrategia de asignación a empresas colaboradoras.
- Crecimiento PES 35% 2017 VS 2016.
- Crecimiento PES 35% 2018 VS 2017.

## Referencias.

### \*Generales.

- Lic. Roger J Child Jones, (CEO Academia MAC) 555264-5241  
[rogerchild@gmail.com](mailto:rogerchild@gmail.com)
- Zahrah Mohammed, (Sales Cordinator Bite Squad) 552927-8803  
[zahrahm0@gmail.com](mailto:zahrahm0@gmail.com)
- Armando Contreras, (Director Comercial BUROMC) 554904-1716  
[a.c.r87@icloud.com](mailto:a.c.r87@icloud.com)
- Jorge Peña, (Director Comercial Zuko) 569-9291-1208  
[jpena@tmluc.com.mx](mailto:jpena@tmluc.com.mx)

- PES \*Puestas en servicio.

### ✓ KAM Food Service México 2017-2017

Leonali, S. de R.L. de C.V. / VEGETALISTOS, GREEN BALANCE, AL PUNTO / Atlixco, Puebla.

#### **Responsabilidades.**

- Aperturar mercado en el canal de Food Service.
- Creación y desarrollo de cartas presentación, catálogo, presentación corporativa y cuadro cuantitativo de beneficios/margen utilidad operativa dirigido a cada cliente potencial.
- Prospectación.
- Creación de directorio actualizado de cadenas restauranteras, hoteleras y food service.

#### **Logros.**

- Apertura a la fecha de 2 clientes potenciales con volumen semanal de 7.5 toneladas.
- Desarrollo y creación de nuevos proyectos (artículo terminado) para clientes potenciales.
- Planeación y pronóstico producción y estrategias 2017-2018.

### ✓ Jefe Nacional de Ventas México 2013-2017

Leonali, S. de R.L. de C.V. / VEGETALISTOS, GREEN BALANCE, AL PUNTO / Atlixco, Puebla.

#### **Responsabilidades.**

- Dirigir, motivar y controlar las actividades de la fuerza de ventas: Coordinadores de Plaza, Supervisores, Promotores y Demostradoras.
- A mi responsabilidad las operaciones de diversos Canales de Distribución a Nivel Nacional. Autoservicios, Conveniencia y Club de Precios.
- Análisis de Gestiones por Desempeño, Scorecard, Forecast, Retail Link, Provecomer, Chedraui Link, PABIS, etc.
- Pronósticos, Proyecciones, Planeación y cubrimiento de metas anuales, esto en tendencia y participación de las 52 semanas del año. \* Construcción de histórico sell-in/sell-out.
- Control de mermas, cambios físicos y muestras.
- Nómina vs POS semanales y logro de metas.

#### **Logros.**

- Logística: Creación de ruteos, control y seguimiento rentabilidad, esto resultando con mejoras operativas y de un 12% de baja en procesos logísticos en Entregas Directas.
- Incremento 16% Rentabilidad operaciones 2013 vs 2015 con reestructura de Itinerarios y enfoque en las tiendas 80/20.
- Crecimiento POS 70% 2014 VS 2015.
- Crecimiento POS 32% 2015 VS 2016.

### ✓ Gerente Comercial 2013-2013

Landing Alimentos Gourmet, S.A. de C.V. / MITZUKI Y BONET / CDMX.

#### **Responsabilidades.**

- A mi responsabilidad los diversos Canales de Distribución a Nivel Nacional. Autoservicios, Food Service, Mayoreo, Hoteles y Restaurantes.
- Apertura clientes nuevos.
- Catalogación, Re-activación y Planeaciones Clientes Potenciales.
- Análisis de Gestiones por Desempeño, Scorecard, Forecast, Retail Link, Provecomer, Chedraui Link, etc.
- Unificación y ordenamiento de criterios en procedimientos y lineamientos de descuentos y clientes 80/20 en las 5 plazas a nivel nacional.

#### **Logros.**

- Incremento de ventas mes contra mes de un 74% total compañía.
- Apertura de tienda virtual, logrando un 14% crecimiento en ventas por esta vía y mejora de productividad y rentabilidad de los vendedores, esto en el 1er trimestre de ejecución.
- Crecimiento POS 32% 2015 VS 2016.

### ✓ Gerente de Zona 2010-2013

Avon Cosmetics, S. de R.L. de C.V. / CDMX.

#### **Responsabilidades.**

- Planeación y administración de presupuestos.
- Mediciones por medio de Gestiones de Desempeño en planeaciones semestrales de 31 factores como: Órdenes, Volumen, Ventas, Devoluciones, Caída Cartera, etc.
- Nombramientos, Prospectación, Entrenamiento y Desarrollo al equipo de Líderes, Empresarias y Representantes (1600 Representantes).

#### **Logros.**

- Planeación efectiva logrando alcanzar y superar los objetivos de la Zona con la eficiente y controlada administración de recursos.
- Máximos históricos tanto en ventas como en órdenes y contratos, recuperación de la zona en términos de control, malas prácticas y eliminación de números rojos.
- Logro y superación de objetivos (78%) para el ingreso de pedidos por vía electrónica, ésta alternativa estaba presente, sin embargo, a mediados del 2012 se incluyó dentro de las mediciones de desempeño KPI'S donde se estableció como una de las áreas de oportunidad para el gestión de ventas.

### ✓ Gerente Cuentas Clave Autoservicios (KAM) 2007-2010

Tresmontes Lucchetti México, S.A. de C.V. / ZUKO y ZUKO LIGHT / CDMX.

#### **Responsabilidades.**

- Planeación y administración de presupuestos.
- Seguimiento y análisis de Nielsen Retail, Nielsen Scantrack, 80/20 de la conformación de la venta.
- Sell In y Sell Out por tienda y por depósitos, Fille Rate, Cobranza, Precios de venta, Estatus de anaquel, Promociones Nacionales, etc.
- Trabajo de campo: visitas en puntos de venta para dar seguimiento y ejecución de promociones y exhibiciones adicionales en conjunto con el servicio de supervisores, vendedores y promotores, éste a cargo Galletas Cuétara.
- A cargo los estados de Morelos, Querétaro, Puebla, Edo. México y D.F.

#### **Logros.**

- Incrementé las ventas por encima del 200% cubriendo las cuotas mensuales a nivel nacional de las Cadenas Comerciales a mi cargo (Wal-Mart, Comercial Mexicana, Chedraui, ISSSTE, IMSS y Súper Precio).
- Catalogación del 100% en dichas cadenas de los dos segmentos de la categoría regular y light en bebidas en polvo, incluyendo lanzamiento de sabores nuevos.
- Alta como proveedor a Tresmontes Lucchetti México.

### ✓ Gerente Cuentas Clave Autoservicios (KAM) 2004-2007

Pasani, S.A. de C.V. / Lee Kum Kee, Osean Spray, Reese, Il Torrione / CDMX.

#### **Responsabilidades.**

- Creación y desarrollo de proyectos de promotoría directa en el área de autoservicios y departamentales de las cuales sucedieron mejores exhibiciones, ventas cruzadas y mejoras de inventarios en las tiendas.
- Zonifiqué y supervisé plazas foráneas en cuanto ventas al detalle y servicio de promotoría en tiendas.

#### **Logros.**

- Incremento en un 487% en el 2005 vs 2004 en Cadenas Comerciales (Comercial Mexicana, Wal-Mart, Chedraui, Costco, Liverpool, Palacio de Hierro).
- Incremento de un 267% de acuerdo con el 2005 vs 2006 mismas cadenas adicional Super Kompras y Arteli.
- Generamos publicidad, degustaciones y expos en las cuales no se tenían planeado participar y con ellas una mejor oportunidad de negocio que finalmente se reflejó en crecimiento a nivel general de la compañía.
- Optimizamos el sistema de cobranza con factoraje y la simplificación del desglose en constante comunicación con Depto. De Crédito y Cobranza.