



Zoraida Martínez Peña

Profesional de mercadotecnia con destreza para combinar visión estratégica, pensamiento creativo, habilidades analíticas, así como desarrollo de equipos de alto rendimiento con enfoque a resultados.

Capacidades comerciales multifuncionales que incluyen: Marketing digital y tradicional, online y offline en: campañas, desarrollo y lanzamiento de productos, estudios de mercado, posicionamiento de marca, comunicación. Estrategias comerciales en trade marketing, category management, go to market, customer marketing, shopper marketing, ventas, desarrollo de canales de distribución & puntos de ventas, KAM, operación de ventas, capacitación. Finanzas corporativas: Presupuestos, P&L, ROI, A&C, DME, precios.

CONTACTO

☎ 5554 57 27 35

@ zoraida.mp@outlook.com
zmtzp@protonmail.com

HABILIDADES

- Visión estratégica
- Liderazgo
- Creatividad e innovación
- Autogestión/Empoderamiento
- Comunicación asertiva
- Capacidad de análisis
- Marketing digital
- Investigación de mercado
- Enfoque end to end (e2e)
- Estrategia G2M
- Negociación B2B, B2C & B2B2C

IDIOMAS

Español: Idioma nativo

Inglés: Avanzado

FORMACIÓN

ITESM - Estado de México

- Maestría en Mercadotecnia
- Diplomado en Comunicación Digital y Social Media
- Lic. Administración

Universidad Anáhuac

- Desarrollo de productos para Marcas Propias

SAE Institute

- Marketing applied to digital content certificate

York University

- Business Communication

EXPERIENCIA LABORAL

Innova Schools - Gerente Nacional de Mercadotecnia 2018 - 2021

A cargo de la estrategia de mercadotecnia y comunicación, lanzamiento y posicionamiento de marca (e2e), go-to-market (G2M), desarrollo del plan anual incluyendo el customer journey, optimización de puntos de contacto para crear experiencias de marca y compra extraordinarias, campañas online-offline. Inbound marketing: Redes sociales, blog, plan de medios, desarrollos web, SEO, SEM, automatización de marketing, análisis de precios y competencia, estudios de mercado cuantitativos-cualitativos. Implementación y desarrollo de CRM, call center: Captación, retención y fidelización. Eventos con clientes, promociones, colaboración en equipos multidisciplinarios en América Latina. Desarrollo de conceptos con agencias creativas, publicitarias (ATL-BTL) y de marketing digital. Relaciones públicas (B2B). Logros principales:

- Exitosa estrategia de salida al mercado en México, implementación digital enfocada a marketing y ventas.
- Leer las tendencias clave del mercado en momentos de incertidumbre con impacto en incremento de ventas de 10% vs año anterior.

ADM - Malta Cleyton - Gerente Divisional de Trade Marketing 2013 - 2015

Responsable de la estrategia nacional de trade marketing para retail, mayoristas, distribuidores, pharma, exportaciones y ejecución en punto de venta para todos los canales. Category management, desarrollo de plan anual por categoría, canal y cliente, planogramas, promociones, lanzamiento de nuevos productos, planes de fidelización según estrategia de marca y producto, construcción del JBP con KAM's, business intelligence, manejo de información de Nielsen, ISCAM, Retail link, desplazamientos e inventarios, cuotas, incentivos, merchandising, materiales POP, actividades BTL y en puntos de venta, demostradoras, degustaciones, concursos, capacitaciones, eventos corporativos con clientes, ferias. Manejo de presupuestos y agencias. Dirigí diez coordinadores de trade marketing a nivel nacional con un equipo conformado por más de cien personas. Logros principales:

- Incremento 23% sell-out de las marcas de la categoría de mascotas.
- Crecimiento 19% en visibilidad de marca-producto en punto de venta, creación del programa nacional de mercadeo considerando insights de la categoría, marca, producto.
- Aumento de productividad del equipo de operaciones de ventas del 12%, implementando KPI's de planeación, análisis y estrategia por punto de venta para sell-out, exhibiciones y devoluciones apoyándose de herramientas como guías de operación, comunicación, monitoreo de promociones y precios propios y de la competencia.

Tyson de México - Trade Marketing

2012 - 2013

- Responsable de Trade Marketing para el canal de autoservicios, mayoreo, distribuidores, así como desarrollo de nuevos proyectos, go-to market, promociones, P&L y S&OP.

Sanofi - Gerente Jr. de Trade Marketing

2009 - 2011

Encargada de desarrollar la estrategia del plan anual de Trade Marketing a nivel nacional de la categoría de genéricos en autoservicio, mayoreo, distribuidores, cadenas de farmacia implementando iniciativas de promoción por canal acorde a los objetivos de cada marca y venta direccionando, desarrollando y coordinando los planes de la categoría. Administración de portafolio, manejo de presupuesto, agencias de demo-enfermeras, promotoría, merchandising, desarrollo de POP, activaciones en punto de venta, ferias y convenciones, capacitación a fuerza de venta interna y de clientes, organización de eventos corporativos, lanzamientos. Logros Principales:

- Incremento de ventas de la categoría del 16.9%.
- Capacitación de diez mil personas. Plan nacional de capacitación de la categoría a fuerza de ventas de clientes: Mayoristas, cadenas de farmacias nacionales y supermercados generando posicionamiento de marca y desplazamientos de venta como resultado.
- Incremento en la visibilidad de la marca en 20%

Kraft Foods - Gerente Jr de Categoría - Trade Marketing

2007 - 2008

Responsable de diseño y ejecución de estrategias para la categoría de bebidas en polvo, implementando y monitoreando planes anuales de promociones, actividades de sell in - sell out, optimización del portafolio por canal de distribución, planogramación, merchandising así como la manejo de presupuesto, P&L, A&C, DME, precios y promociones, información Nielsen, ISCAM y proceso S&OP. Desarrollo, ejecución y seguimiento de campañas de mercadotecnia para nuevos productos, promociones, lanzamientos y planes comerciales con clientes. Principales logros:

- Incremento de ventas anual en 6%
- Innovación en el mercado con promociones armadas de planta en exhibidor listo para usar con el producto más importante de la categoría en el canal estimulando el consumo y visibilidad del producto en un 15%.
- Exhibidores permanentes multi-categoría de vanguardia que fortalecieron las marcas líderes del canal y unificando la imagen corporativa.
- Ahorro del 2% del presupuesto asignado de inversión concluyendo exitosamente el plan anual de la categoría.

Kraft Foods - Gerente Jr KAM - Regional de Ventas

2004 - 2006

Manejo de negociaciones con Autoservicio, Mayoreo y Gobierno. Responsable de planes comerciales de cuentas clave como: Tiendas Garcés, ISSSTE Región Norte, Mayoristas regionales entre otros, JBP (Joint Business Plan), catalogación y presentación de productos, así como garantizar el objetivo de venta, distribución, mercadeo y cobranza en la región de Valle de México, Querétaro, San Luis Potosí, Pachuca, Poza Rica. Ejecución de material punto de venta (POP), activación de eventos promocionales, seguimiento a guía de mercadeo con medición de resultados y efectividad. Reportándome hasta 100 personas. Principales Logros:

- Región con mayor crecimiento a nivel nacional 2006, incremento en ventas 12%
- Se implementó un plan de negocio integral elevando la rentabilidad y calidad de ejecución de operación logrando un crecimiento de visibilidad del 12% fortaleciendo la imagen de las marcas.
- Implementación de plan de incentivos a través de indicadores de desempeño.