



ANA MARIA MARTINEZ SALAMANCA

PROFESIONAL EN MERCADEO

 (57) 322 587 4217

 ana3744@gmail.com

 Colombia

SOBRE MÍ

Soy una profesional en mercadeo proactiva y orientada a resultados, con experiencia en estrategias de marketing, desarrollo de negocios y organización de eventos. He liderado proyectos de captación de clientes y optimización de la visibilidad de marcas en ferias y activaciones, aplicando enfoques innovadores para maximizar su impacto. Mi habilidad en negociación y en la gestión de equipos multidisciplinarios me ha permitido alcanzar objetivos comerciales clave, siempre con un enfoque en el crecimiento y posicionamiento,

EDUCACIÓN

Profesional en Mercadeo

Universidad Santo Tomas
2014 - 2018

Curso en Marketing Digital

Universidad Externado
2022

Diplomado en community management

Politécnico nacional de Colombia
2022

IDIOMAS

Español: nativo
Inglés: avanzado

HABILIDADES

- Dominio avanzado de herramientas de Microsoft Office (Excel, Word, PowerPoint).
- Experiencia en el desarrollo y ejecución de estrategias de marketing digital y gestión de redes sociales.
- Habilidad analítica y estratégica para la resolución eficaz de problemas.
- Capacidad comprobada para colaborar en entornos multidisciplinarios, promoviendo el trabajo en equipo.
- Competencias sobresalientes en comunicación efectiva, tanto escrita como verbal.
- Liderazgo orientado a resultados, con enfoque en la motivación y desarrollo de equipos.
- Alta capacidad de adaptabilidad en entornos dinámicos y cambiantes.
- Gestión estratégica de relaciones con clientes y proveedores, asegurando alianzas a largo plazo.

REFERENCIAS

MARIA CAMILA BELTRAN

Lider Equipo Trade
Fondo Nacional del Ahorro
+57 321 854 8249

EXPERIENCIA

2024 -
Actualmente

S&A SERVICIOS Y ASESORÍAS S.A.S

PROFESIONAL DE GESTIÓN FONDO NACIONAL DEL AHORRO

Desarrollé y gestioné las relaciones estratégicas con proveedores, así como la coordinación de actividades con BTL para asegurar la visibilidad y disponibilidad óptima de la marca. Lideré la planificación y ejecución de activaciones y eventos, dirigiendo al equipo de logística para garantizar una implementación coherente con la estrategia general. Implementé estrategias efectivas de captación de leads en ferias de alto impacto, logrando una base de datos consolidada que fortaleció las acciones comerciales y de seguimiento. Realicé evaluaciones de desempeño y rentabilidad de eventos y ferias, ajustando las tácticas para maximizar el impacto. Además, elaboré informes detallados de indicadores clave de rendimiento (KPIs) para medir la efectividad de las activaciones. También gestioné e identifiqué eventos de mayor impacto comercial y me encargué de la negociación de precios para establecer relaciones comerciales importantes para nuestra entidad, manteniendo, por supuesto, una comunicación y relación de confianza con entidades afines.

2023-2024

TOKSEL MAKINA - TURQUIA

EJECUTIVO DE MARKETING Y VENTAS PARA AMÉRICA LATINA

Me encargué del manejo integral de clientes en América Latina, realizando investigaciones de mercado para identificar posibilidades de venta y explorar nuevas oportunidades en la región. Además, organicé y ejecuté eventos y ferias tanto a nivel nacional como internacional, coordinando todos los aspectos logísticos y estratégicos para asegurar una presencia destacada de la marca y maximizar su visibilidad frente a públicos clave. También generé conexiones valiosas con clientes potenciales y proveedores, fortaleciendo la red comercial y contribuyendo al posicionamiento de la empresa.

2021 - 2022

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

ASISTENTE ADMINISTRATIVA

Realicé estrategias para potenciar la eficiencia de actividades administrativas, desarrollo de la gestión administrativa y documental, así como la creación, organización desarrollo de informes de gestión y calidad.

2018 - 2019

FONDO NACIONAL DEL AHORRO

ANALISTA DE MERCADEO

Lideré el desarrollo y ejecución de campañas de marketing tanto internas como externas, así como la creación y seguimiento del plan de mercadeo. Realicé investigaciones sobre la competencia para generar estrategias de benchmarking y colaboré con agencias BTL en la coordinación y planificación de activaciones. Gestioné y aprobé propuestas de agencias BTL, fui responsable de desarrollar briefs e informes sobre la efectividad y tendencias por producto, y de identificar ventajas competitivas para la creación de estrategias de comunicación efectivas.