

CURRICULUM VITAE



ENFOQUE PROFESIONAL

SANDRA FABIOLA DIAZ AVIÑA
Guadalajara, Jal 5-Julio-83
Soltera
Andrés Bello 3342 Col. San Andrés
sdiazav@hotmail.com
Cel. 3334604644

Estrategias en Marketing digital y Lidero de grupos de venta. Dominio tecnico y practico de Customer Journey Map, KPI'S, Buyer persona, Landing pages, Meta business Suite. Estrategias Inbound Marketing, ADWORDS. Recluta, Capacitacion y crecimiento de equipos de venta Inmobiliarios.

RESUMEN DE HABILIDADES

Planeacion , dirección y control de estrategias de venta; Creacion de estrategia para incrementos de cartera y rendimiento. Analisis de tendencias de mercadeo. Medir el performance del equipo , Forecast de Ventas; Relaciones Públicas Institucionales y Promocion

EXPERIENCIA PROFESIONAL..

CASAS BAL

AGOSTO A LA ACTUALIDAD

GERENTE DE VENTAS

Gerencia de Desarrollo Inmobiliario, Manejo de equipo de ventas, estrategia digital y de campo en prospección masiva.

Elaboracion y Ejecucion de Poyecto.

HOGARES UNION

FEBRERO 2017- 15 JULI 2023

GERENTE DE VENTAS

FUNCIONES:

Gerencia de Desarrollo Inmobiliario; Reclutamiento y Capacitacion de la fuerza de ventas; Apoyo en cierre de venta inmobiliaria.

Creacion y estructura de estrategia digital, monitoreo y guía de campañas ; medición de KPS.

Apertura de puntos de prospección y convenios empresariales.

Licitaciones y apertura de Gobierno.

GRUPO MARIVAL

OCTUBRE 2011- 2017

GERENTE DE VENTAS REGIONAL JALISCO

FUNCIONES:

Creacion, Capacitacion y Coordinación de grupo de ventas 7 grupos 60 ejecutivos directos, 24 indirectos.

Cierre de venta producto intangible.

Responsable colocación en Guadalajara de membresías. Cierre de ventas .

Estrategia de ventas, creación y dirección de eventos de prospección.

Prospeccion y Creacion de Convenios Empresariales y Gubernamentales .

Prospeccion y selección de ejecutivos, así como su constante capacitacion.

Administracion de Region Jalisco

LABOR EN : Campo: 60% Oficina :40%

GRUPO NACIONAL COLCHONERO SA DE CV (SUPERCOLCHONES)

GERENTE DE VENTAS

ABRIL 2010-SEP 2011

FUNCIONES: Creación de estrategias promocionales , Capacitación y Dirección de la fuerza de ventas de las sucursales de la ZMG y Cd Guzmán. Creación de reportes diarios y análisis de las variables de venta.

Organización de Expo's y eventos públicos.

LABOR EN: 70% CAMPO 30% OFICINA

PERSONAL A CARGO: 37 px

PROSEFINDEP (FINANCIERA INDEPENDENCIA)

GERENTE DE VENTAS

JUNIO 2008-FEB 2010

FUNCIONES: Gerencia de Sucursal, apertura cierre y operación. Prospectacion, Selección; Capacitación y Consolidación de la Fuerza de ventas, Seguimiento y atención post venta. Creación de Estrategias en base a variables. Prospectacion y apertura de Empresas a los Grupos de venta.

LABOR EN: 80% CAMPO 20% OFICINA

PERSONAL A CARGO: 17 PX

AVON COSMETICS

GERENTE DE VENTAS GDL

ENERO 2007-MAYO 2008

FUNCIONES: Manejo de región Gdl; Dirección de la fuerza de ventas mediante Representantes lideres y supervisoras zonales. Atención personal a top sellers de venta, así como de impulsar la venta de productos de lanzamiento o estrella mediante conferencias motivacionales por zona. Prospectacion y capacitación de representantes y especial atención al ciclo de venta.

LABOR EN: 90% CAMPO 10% OFICINA

PERSONAL A CARGO : + 700 PX

FORMACION ACADEMICA

MAESTRIA EN MARKETING DIGITAL

Universidad Autonoma de Guadalajara

Titulada (2023)

 MAESTRIA EN MERCADOTECNIA
Universidad Autonoma de Guadalajara
Titulada (2011)

 LICENCIATURA EN PSICOLOGIA
Universidad Autonoma de Guadalajara
Titulada (2009)

 LICENCIATURA EN MERCADOTECNIA
Universidad de Guadalajara
Titulada (2001-2004)

OTROS ESTUDIOS

 DIPLOMADO EN ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA Y VENTAS
ACREDITADO
Universidad de Guadalajara (2005-2006)

 DIPLOMADO EN PNL
ACREDITADO
Universidad Autónoma de Guadalajara (2011)