

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 Liderazgo de grupos de venta. Dominio técnico y práctico de Customer Journey Map, KPI'S, Buyer persona, Landing pages, Meta business Suite. Estrategias Inbound Marketing, ADWORDS. Recluta, Capacitación y crecimiento de equipos de venta Inmobiliarios.

RESUMEN DE HABILIDADES

Planeación, dirección y control de estrategias de venta; Creación de estrategia para incrementos de cartera y rendimiento. Análisis de tendencias de mercadeo. Medir el desempeño del equipo, Forecast de Ventas; Relaciones Públicas Institucionales y Promoción

EXPERIENCIA PROFESIONAL..

🏠 RUVALCABA INMOBILIARIA CDMX
GERENTE DE SEDE JALISCO ACTUALIDAD

Manejo de grupo de ventas, Relación con Marcas Constructoras, seguimiento a estructura de leads digitales.

🏠 CASAS BALI
AGOSTO 2023-JULIO 2024
GERENTE DE VENTAS

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

Elaboración y Ejecución de Proyecto.

 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, asi 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)