

+593 98 708-9687  
[linkedin.com/in/isabelgomezmena](#)  
isa.gomez.mena@gmail.com  
Quito, Ecuador



# ISABEL GÓMEZ M.

MARKETING & DESARROLLO DE NEGOCIO

## PERFIL

Profesional experta en estrategia comercial y Marketing con 18 años de experiencia liderando estrategias de crecimiento, desarrollo de negocios y transformación digital en sectores de tecnología, telecomunicaciones, inmobiliario, servicios y consumo. Especialista en dirección de equipos de alto desempeño, gestión comercial, posicionamiento de marca y mejora continua del ciclo de vida del cliente.

Aplico un enfoque estratégico orientado a resultados con visión de negocio y sostenibilidad, contribuyendo a la maximización de ingresos, optimización de procesos comerciales y fidelización de clientes en entornos altamente competitivos. Busco liderar desafíos regionales con impacto tangible en resultados y cultura organizacional.

## COMPETENCIAS TÉCNICAS

- Análisis de rentabilidad, KPI y OKR
- Desarrollo de estrategias comerciales y Marketing (B2B / B2C)
- Fidelización y experiencia al cliente
- Gestión de CRM y plataformas tecnológicas
- Planificación y ejecución de presupuestos

## COMPETENCIAS PERSONALES

- Adaptabilidad al cambio
- Trabajo en equipo
- Empatía y sociabilidad
- Inteligencia emocional
- Orientación a resultados
- Liderazgo
- Comunicación asertiva

## IDIOMAS

Español	██████
Inglés	██████
Francés	████
Italiano	████

## FORMACIÓN ACADÉMICA

**MÁSTER EN DIRECCIÓN COMERCIAL & MARKETING** 2009 - 2010  
**ESIC BUSINESS & MARKETING SCHOOL. MADRID, ESPAÑA**

Top 3 promoción

**INGENIERÍA COMERCIAL - MARKETING Y VENTAS, FINANZAS Y CONTABILIDAD** 2002 - 2006  
**UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO. QUITO, ECUADOR**

Magna Cum Laude

## CERTIFICADOS

<b>BOOTCAMP COMERCIAL</b> <b>BETLATAM</b>	<span style="color: orange;">OCT 2024</span>
<b>POWER BI</b> <b>MICROSOFT OFFICE</b>	<span style="color: orange;">JUL 2022</span>
<b>PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA EN VENTAS</b> <b>CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO</b>	<span style="color: orange;">ENE 2022</span>
<b>MARKETING DIGITAL</b> <b>FUNDACIÓN TELEFÓNICA</b>	<span style="color: orange;">JUN 2020</span>
<b>CÓMO LOGRAR EQUIPOS QUE OBTIENEN RESULTADOS</b> <b>PERFORMIA</b>	<span style="color: orange;">ABR 2018</span>

## EXPERIENCIA LABORAL

<b>SUBGERENTE DE PRODUCTO</b> <b>CONSTRUECUADOR S.A., ECUADOR</b>	<span style="color: orange;">JUN 2020 – ACTUALMENTE</span>
Empresa del Grupo Pichincha especializada en desarrollo y comercialización de proyectos de vivienda	
Responsabilidades y logros:	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Planificar y ejecutar presupuestos.</li><li>• Liderar el diseño estratégico y posicionamiento comercial de proyectos inmobiliarios, incrementando las ventas en un 18% anual promedio.</li></ul>	

- Diseñar e implementar estrategias de marketing digital orientadas a mejorar el retorno de la inversión superior a 3.
- Coordinar el equipo comercial y agencias externas para asegurar el cumplimiento del presupuesto de ventas (unidades y \$).
- Rediseñar el proceso comercial y gestión de CRM, reduciendo la carga operativa y mejorar la conversión en un 50%.
- Supervisar el ciclo de producto, desde la conceptualización hasta la entrega, manteniendo una satisfacción superior al 90%.

## **DIRECTORA COMERCIAL NAVENT, ECUADOR**

**FEB 2016 – MAY 2020**

Multinacional tecnológica líder en soluciones para el sector inmobiliario. Parte del Grupo Quinto Andar.

### Responsabilidades y logros:

- Planificación y ejecución de presupuestos de inversión y comercial.
- Lideré la estrategia comercial y de marketing de múltiples portales inmobiliarios, supervisando equipos de 19 personas.
- Representé localmente la marca ante proveedores, medios y clientes estratégicos, fortaleciendo relaciones comerciales y asegurando una comunicación efectiva de la marca, así como el cumplimiento del presupuesto de la marca.
- Incremento en ventas efectivas en 200% en proyectos clave a través de estrategias innovadoras de marketing digital.
- Generé ingresos anuales de \$3M, con rentabilidad sostenida del 20% YoY.
- Aumenté el ticket promedio de clientes corporativos en 50% y la captación de nuevos clientes en un 10% mediante nuevos productos y plataformas.
- Control administrativo de contratos y manejo de presupuesto para procesos de contratación.

## **GERENTE DE FIDELIZACIÓN Y RENOVACIONES**

**ENE 2015 – ENE 2016**

- Generé el 70% de los ingresos totales a través de la unidad de fidelización, al aplicar modelos predictivos de churn.
- Incrementé el ticket promedio de clientes clave en 100%, gracias a segmentación y venta consultiva.
- Lideré la estrategia de Key Accounts, mejorando la retención de cuentas estratégicas que consolidaban el 60% de los ingresos en clientes estratégicos a largo plazo.

## **GERENTE DE MARKETING & NEW DEVELOPMENTS**

**ABR 2012 – DIC 2014**

- Planificación y ejecución del presupuestos y plan de marketing, logrando un sobrecumplimiento del 20% del presupuesto de ventas anuales.
- Introduje nuevas líneas de negocio, diversificando ingresos e incrementando el valor de la clientes.
- Creé el canal de ventas telefónicas, que representó el 10% de la facturación total en su primer año de operación.

## **JEFE DE MARKETING**

**AGO 2011 – MAR 2012**

- Lanzar y posicionar Plusvalia.com en Ecuador logrando un récord de posicionamiento de la marca.
- Logré un crecimiento del 10% en postulantes activos y una mejora del 25% en la actualización de perfiles.

## **MARKETING SPECIALIST**

**PARROT IBERIA S.L., ESPAÑA**

**ENE 2010 – SEP 2010**

Multinacional francesa, líder en productos inalámbricos con reconocimiento de voz, conexión Wi-fi y Bluetooth.

### Responsabilidades y logros:

- Coordiné el lanzamiento exitoso de productos como Parrot by Starck y AR Drone en España.
- Negocié alianzas estratégicas con entidades como FCB y Mini para versiones exclusivas de branding.
- Posicioné a España como el país con mejor gestión de ventas y distribución a nivel europeo.

## **TEAM MEMBER IDM - PRICING, MARKETING Y VENTAS**

**TELEFÓNICA MOVISTAR, ECUADOR**

**ENE 2008 – AGO 2009**

- Optimicé el proceso de parametrización de precios, reduciendo el tiempo de ejecución en un 80% y eliminando errores sistemáticos.

## **SEMI SENIOR DE AUDITORÍA**

**ERNST & YOUNG GLOBAL ADVISORY SERVICES, ECUADOR**

**DIC 2006 – ENE 2008**

- Evaluación de riesgos y análisis financiero en clientes multisectoriales, con enfoque en control y mejora de procesos.

## **ASISTENTE SENIOR PRODUCT MANAGER**

**SIEMENS S.A., ECUADOR**

**FEB 2006 – JUL 2006**

- Soporte al lanzamiento de una nueva línea de productos tecnológicos.
- Análisis de demanda por categoría y cliente para planificación estratégica.

## **REFERENCIAS**

### **RENATO LÓPEZ**

**EDES BUSINESS SCHOOL, ECUADOR**

Docente

+593 99 273 8365

### **EDGAR PINOS**

**TUENTI (TELEFÓNICA), ECUADOR**

CEO

+52 1 56 3538 6472

### **HERNÁN DE PONTI**

**NAVENT, PERÚ**

Country Manager RELA

+51 1 945489 175