



+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
- Gestion 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
ESIC BUSINESS & MARKETING SCHOOL. MADRID, ESPAÑA

2009 - 2010

Top 3 promoción

**INGENIERÍA COMERCIAL - MARKETING Y
VENTAS, FINANZAS Y CONTABILIDAD**

UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO. QUITO, ECUADOR

2002 - 2006

Magna Cum Laude

CERTIFICADOS

BOOTCAMP COMERCIAL
BETLATAM

OCT 2024

POWER BI
MICROSOFT OFFICE

JUL 2022

PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA EN VENTAS
CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO

ENE 2022

MARKETING DIGITAL
FUNDACIÓN TELEFÓNICA

JUN 2020

CÓMO LOGRAR EQUIPOS QUE OBTIENEN RESULTADOS
PERFORMIA

ABR 2018

EXPERIENCIA LABORAL

SUBGERENTE DE PRODUCTO
CONSTRUECUADOR S.A., ECUADOR

JUN 2020 – ACTUALMENTE

Empresa del Grupo Pichincha especializada en desarrollo y comercialización de proyectos de vivienda

Responsabilidades y logros:

- Planificar y ejecutar presupuestos.
- Liderar el diseño estratégico y posicionamiento comercial de proyectos inmobiliarios, incrementando las ventas en un 18% anual promedio.

- 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 sistémicos.

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