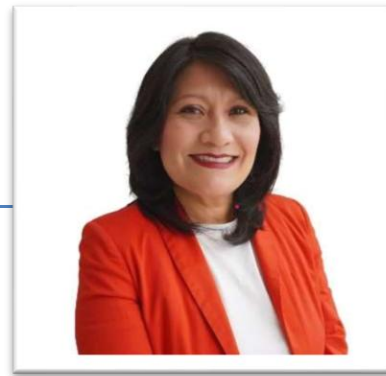


# GABRIELA GUERRÓN

Quito, Ecuador | 📞 0992708431 | ✉️ gabytagq1@yahoo.com

LinkedIn: [linkedin.com/in/gabriela-guerrón-5b953294](https://www.linkedin.com/in/gabriela-guerrón-5b953294)



## PERFIL PROFESIONAL

Ejecutiva comercial con 20 años de experiencia liderando equipos de ventas en sectores como industrial, alimenticio, farmacéutico, textil y cuidado personal. He liderado áreas comerciales a nivel nacional y regional en empresas de materias primas y especialidades, insumos y soluciones industriales, con enfoque en negociaciones de alto nivel, apertura de mercados, desarrollo de nuevos negocios, manejo de cuentas clave y liderazgo estratégico. Elevada capacidad para gestionar equipos de alto rendimiento, estructurar procesos comerciales, ejecutar planes de crecimiento e impulsar resultados medibles.

## EDUCACIÓN

- Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial  
Universitat de Barcelona, España
- Ingeniera Química  
Escuela Politécnica Nacional, Quito

## IDIOMAS

- Inglés: intermedio

## EXPERIENCIA

### TOP TRADING S.A – Key Account Manager

| 2025 – A la fecha

- Desarrollo y ejecución planes estratégicos comerciales por línea de negocio (alimenticia, farmacéutica)
- Administración de cuentas claves, crecimiento vertical y horizontal.
- Incorporación de 2 nuevos proveedores internacionales.
- Incorporación de 2 productos nuevos en portafolio.
- Aumento de la cobertura de clientes activos y nuevos en un 90% diseñando planes de ruta estratégicos.
- Diseño y estrategia de merchandising para captación de nuevos clientes.
- Consultoría técnica a clientes para apertura de negocios nuevos.

### QSI ECUADOR S.A – Gerente Comercial de Industrias

| 2024 – 2024

- Desarrollé y ejecuté planes estratégicos comerciales por cada línea de negocio (alimenticia, farmacéutica, textil, industrial).
- Logré el crecimiento del 46% en la línea industrial con nuevos productos.
- Incorporé 2 nuevos proveedores estratégicos para la línea alimenticia y 3 productos creados en la misma línea, con un impacto de +\$600K/año.
- Negociar un contrato de cuenta clave para alimentación escolar: +160K USD/mes, que equivale a un 30 % mensual del presupuesto en la línea alimenticia.
- Aumenté la cobertura de clientes activos y nuevos en un 85% diseñando planes de ruta estratégicos.
- Diseñé estrategia de merchandising para captación de nuevos clientes

## **MINERVA S.A. – Jefe de Ventas**

| 2013 – 2024

- Lideré el área comercial nacional, incluyendo gestión de cartera, cuentas clave y forecast.
- Incrementé ventas anuales en +8MM USD (50%), incluyendo la expansión del portafolio alimenticio en 40%.
- Realice estudios de mercado que permitieron determinar volúmenes de consumo y definir una producción nacional de la azúcar invertida, con un incremento en ventas de \$150K/mes.
- Logré un asertividad del 95% en cobranza y un 25% de eficiencia en apertura de clientes.
- Renové la imagen de la compañía: página web, logo y gestión digital.

## **ECUESSENCE Cía. Ltda. – Jefe de Ventas**

| 2011 – 2013

- Gestión de ventas técnicas B2B en fragancias, sabores e ingredientes.
- Logré el crecimiento del 15% en volumen y 12% en USD.
- Reducción de cartera en mora al 95%.
- Apertura de clientes clave como abastecedores del Estado.

## **PROBALIT S.A. – Gerente de Ventas**

| 2010 – 2011

- Comercialización y gestión de producción para línea de balanceado animal.
- Reducción de costos de producción en 13%, expansión nacional con 4 nuevos distribuidores.

## **GLOBE Extractos Andinos (nov 2009 – nov 2010)**

**Gerente de Cuenta – Sabores y Fragancias**

- Desarrolló nuevos canales B2B y Horeca, gestionó cartera, precios y promociones. Logró un incremento del 15% en ventas y posicionó la marca en cuentas clave como Parmalat, Nutrileche y Confiteca.

## **ENKADOR (ene – dic 2008)**

**Analista de Calidad – Textil y Químico**

Optimizó análisis de laboratorio y procesos medioambientales. Aprobación de planta de tratamiento por el Municipio de Rumiñahui y mejoras en seguridad industrial.

## **ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL (mar 2003 – ago 2005)**

**Asistente de I+D – Proyecto de Fibras Textiles**

Desarrolló con éxito una fibra 100% textil a partir de abacá, con viabilidad para hilandería y exportación.

# **COMPETENCIAS DESTACADAS**

---

- Dirección comercial y desarrollo de negocios
- Gestión de cuentas clave (KAM)
- Planeación estratégica y Forecasting
- B2B, Canal Industrial y Tradicional
- Negociación con proveedores y distribuidores
- Desarrollo de productos (I+D) y lanzamientos
- Gestión de cartera y recuperación efectiva
- SAP | Soporte técnico | KPIs comerciales

# **HERRAMIENTAS**

---

- SAP
- Office avanzado
- Investigación de mercado (cuantitativa y cualitativa)
- CRM, KPIs comerciales, PEPS