

Nicolle Andrea Zuleta Ibarra

(1)2155398998.

Nicollezuleta00@gmail.com

Philadelphia - Estados Unidos

<https://www.linkedin.com/in/nicollezuleta/>

Perfil Profesional

Ingeniera Industrial con una visión estratégica para transformar la información en oportunidades de crecimiento. Mi sólida experiencia en el **ciclo de ventas y la gestión de negocios** me ha brindado una comprensión única de las necesidades del mercado, mientras que mi certificación en **Google Data Analytics** me ha dado las herramientas para encontrar respuestas en la información. Busco un rol donde pueda aplicar mis habilidades analíticas para **transformar los datos en decisiones estratégicas** y contribuir de manera significativa al crecimiento y la eficiencia del negocio.

Habilidades y Competencias

- **Análisis y Visualización de Datos**
 - Power BI (Creación de dashboards e informes interactivos)
 - Microsoft Excel (Funciones avanzadas, tablas dinámicas)
 - Inteligencia Artificial
- **Habilidades Comerciales y de Negocio**
 - Análisis de Negocio y Mercado
 - Gestión de Relaciones con Clientes (CRM)
 - Estrategias de Ventas (B2B, B2C y Consultivas)
 - Fidelización de Clientes y Servicio Post-Venta
 - Toma de Decisiones Estratégicas
- **Herramientas de Gestión**
 - Trello - Notion
- **Competencias Clave**
 - Pensamiento Crítico
 - Resolución de Problemas
 - Comunicación Efectiva
 - Manejo del Tiempo y Organización
- **Idiomas**
 - Inglés (Nivel Conversacional)

Educación y Certificaciones

- **Certificado Profesional de Analista de Datos**
 - Google & Coursera
- **Certificación en Inteligencia Artificial**
 - Ministerio TIC & Universidad Distrital Francisco José de Caldas
- **Certificación en Modelamiento de Procesos Bizagi**
- **Diplomado en CRM**
 - Politécnico de Colombia
- **Diplomado en Gestión Comercial y Ventas**
 - Politécnico de Colombia
- **Certificación en Ventas y Mercadeo**
 - Platzi
- **Certificado en Community Manager**
 - Platzi
- **Ingeniera Industrial**
 - Universidad Autónoma de Occidente
 - 2021

◦

Experiencia Profesional

Analista de ventas y Operaciones (Junio 2021 - Junio 2023) | Legendary Travel | Cali

- **Análisis y Optimización de Datos:** Creé y mantuve dashboards en Excel para optimizar procesos comerciales y medir el rendimiento de ventas, lo que llevó a un aumento del **15% en eficiencia y 10% en ingresos**.
- **Estrategias de Retención:** Analicé datos de clientes para diseñar estrategias de fidelización, resultando en un índice de retención de clientes superior al **95%**.
- **Gestión del Ciclo de Ventas:** Gestioné el ciclo de ventas completo, desde el contacto inicial hasta el seguimiento post-venta, logrando una tasa de satisfacción del cliente del **98%**.
- **Coordinación de Proyectos:** Organicé y coordiné más de **25** paquetes de viaje para grupos de hasta **40** personas, asegurando una logística impecable.

Analista de procesos y Gestión Comercial (Septiembre 2017 - Junio 2021) | Price Travel

- **Gestión de Datos Financieros:** Lideré el procesamiento de pagos de diversas formas con alta precisión, manteniendo la confiabilidad financiera.
- **Optimización de Procesos:** Realicé seguimiento proactivo con los clientes para resolver inquietudes, mejorando la satisfacción y el servicio integral.
- **Análisis de Proceso Comercial:** Dirigí la gestión del ciclo de ventas completo, desde la consulta inicial hasta la compra final, con un enfoque personalizado.

Analista de soporte de Resportes (Enero 2017 - Agosto 2017) | Mecanomega LTDA.

- **Generación de Informes Estratégicos:** Creé informes que facilitaron la gestión de productos terminados y el seguimiento de llamadas de servicio, proporcionando datos clave para la mejora continua.
- **Coordinación de Operaciones:** Coordiné técnicos en terreno y gestioné la venta de repuestos, optimizando procesos para un servicio de primer nivel.
- **Análisis de Datos de Servicio:** Generé informes estratégicos para la gerencia, basándome en los requerimientos de clientes internos y externos para optimizar la atención.