

Nicolle Andrea Zuleta Ibarra

Analista de Business Intelligence | Análisis de Datos y Negocio

Philadelphia, PA | (215) 539-8998 | nicollezuleta00@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/nicollezuleta/> | <https://www.henko.us/>

RESUMEN 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.

CONTRIBUCION CLAVE

- **Análisis de datos:** transformar información en insights que apoyan decisiones estratégicas del negocio.
- **Visualización de datos:** crear dashboards claros que facilitan la interpretación de métricas clave.
- **Análisis de métricas comerciales:** identificar oportunidades de mejora para optimizar ventas y rendimiento empresarial.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Henko
Business Intelligence

Filadelfia, USA
Julio 2023 - Presente

- Diseñé y desarrollé la propuesta estratégica de Henko, una firma enfocada en transformar datos empresariales en claridad estratégica mediante análisis de negocio y dashboards ejecutivos.
- Construí modelos de visualización y dashboards en Power BI para analizar métricas comerciales, ventas y rendimiento empresarial.
- Fortalecí habilidades de comunicación profesional en inglés mientras desarrollaba el proyecto empresarial en Estados Unidos bajo programa de estudios de idioma (Visa F1).

Legendary Holding
Analista de Ventas y Operaciones

Cali, Colombia
Junio 2021 – Junio 2023

- Desarrollé dashboards en Excel para monitorear rendimiento comercial, aumentando eficiencia operativa en 15% y los ingresos 10%.
- Analicé datos de clientes para diseñar estrategias de fidelización que lograron más del 95% de retención.
- Gestioné el ciclo completo de ventas, alcanzando niveles de satisfacción del cliente del 98%.

Price Travel
Analista de Procesos y Gestión Comercial

Cali, Colombia
septiembre 2017 – junio 2021

- Gestioné y procesé pagos multicanal garantizando precisión financiera y control operativo.
- Realicé seguimiento proactivo a clientes para resolver inquietudes y mejorar la experiencia de servicio.
- Administré el ciclo de ventas completo mediante un enfoque consultivo orientado al cliente.

EDUCACIÓN | CERTIFICADOS

Ingeniería Industrial | Universidad Autónoma de Occidente
Google Data Analytics Professional Certificate | Google & Coursera
Certificación en Inteligencia Artificial | Ministerio TIC & Universidad Distrital
Diplomado en CRM y Gestión Comercial | Politécnico de Colombia

HABILIDADES

Técnicas: Power BI, Excel avanzado, dashboards y visualización de datos.

Negocio: Análisis de negocio, estrategias de ventas B2B/B2C, gestión de relaciones con clientes (CRM).

Idiomas: inglés conversacional.