Carolina Campuzano Sánchez

Profesional en Marketing

Cédula de Ciudadanía: 29.104.914 de Cali
Estado Civil: Soltera
Residencia: Calle2B No. 66-56 – Refugio
Celular: 318 7371390
Email: carolinacampuzanosanchez@gmail.com

PERFIL PROFESIONAL

Como profesional en Mercadeo desarrollo y ejecuto el plan estratégico de mercadeo en pro de fortalecer y proteger la marca liderando todos los procesos de mercadeo, incluyendo categorías, líneas y portafolios de productos y servicios. Participo de la construcción y comunicación de marca con el objetivo de fidelizar los clientes y establecer estrategias alineadas a los valores corporativos. Estoy en la capacidad de participar en o liderar equipos interdisciplinarios, orientados a dirigir, planear, coordinar y desarrollar planes estratégicos.

Soy una profesional disciplinada, proactiva, perseverante y orientada al logro; colaboro en la consecución de los objetivos de la organización.

1. ESTUDIOS - FORMACIÓN ACADÉMICA

2004 UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE
Profesional en Mercadeo y Negocios Internacionales

2015 MINITIC – COLCIENCIAS – VIVE DIGITAL
Diplomado en Contenidos Convergentes y Publicidad Digital, en curso

1997 COLEGIO CATÓLICO FEMENINO
Bachiller Clásico

1.2 OTROS ESTUDIOS

- Diplomado en Calidad ISO 9001:2015
- Diplomado en Economía Solidaría
- Diplomado en Marketing Digital MINI TIC
- Curso de Community Manager en la Estrategia de la Comunicación
- Curso: CRM – SENA
- Curso: Auditorías internas de calidad – SENA
- Curso de Branding
- Seminario en analítica web
- Seminario de Posicionamiento de marca en redes
- Seminario de comunicación digital y marketing
- Seminario de Implementación de Proyectos Sociales
- Especialización en Entornos Digitales – En receso.

2. EXPERIENCIA PROFESIONAL

2019 Asociación La Gran Alianza

Dicté cursos en temas de emprendimiento tales como: construcción del plan de negocios, marketing y marca a la población de mujeres empresarias y beneficiarias del proyecto: Formación para el empoderamiento de las mujeres, en la estrategia de prevención de violencias basadas en género, en Santiago de Cali de la Sub Secretaria de Género.

Capacité en la construcción de ideas de negocio como fuente de ingreso, a la población beneficiaria del proyecto de Fortalecimiento a los programas de inclusión socio laboral y productivas a las personas con discapacidad y sus cuidadores, en Santiago de Cali, de la Secretaria de Desarrollo Económico.

Contacto: Caroline Guerrero Hoyos – Gerente Cel. 310 5173252

2017 - 2018 C.E. S

Capacité en marketing, marketing digital y elaboración de la estrategia del plan de negocios para las unidades productivas, a los beneficiarios del proyecto: Ayunar esfuerzos para el desarrollo de herramientas técnicas de emprendimiento COLABORATORIOS EMPRESARIALES para personas en condiciones de vulnerabilidad de las comunas 4, 12, 13 y 19 del municipio de Santiago de Cali, de la Secretaria de Desarrollo Económico.

Contacto: Caroline Guerrero Hoyos – Coordinadora Cel. 310 5173252

2016 FUNDACIÓN SOCIAL Y AMBIENTAL DEL PACÍFICO FUNDAPACIFICO

Mis responsabilidades como asistente del diseñador instruccional durante el proyecto de Gobernanza para La Paz

- Colaborar con el diseño de los contenidos para el proyecto.
- Diligenciar el story board.
- Verificar el adecuado funcionamiento de los materiales y medios que acompañen el curso.
- Desarrollar reportes de avance del proyecto.
- Acompañar a las partes involucradas en el proyecto recogiendo información y sugerencias para la elaboración del material.

Además, desarrollé el plan del mercado para la fundación.

Contacto: Carlos Alberto Medina – Gerente Cel. 310 4751280

2016 KM SOLUTION SAS

Mis responsabilidades como encargada de Mercadeo y proyectos son:

- Elaborar propuestas empresariales.
- Desarrollo de actividades orientadas a la visibilidad de la marca.
- Diseño de la estrategia de la social media de la marca.
- Desarrollos de workshops en innovación.
- Desarrollo de estrategias de posicionamiento web de la marca.
- Generar propuestas de valor orientadas a la satisfacción del consumidor.
- Apoyar y liderar el proceso comercial.
- Asistente instruccional para contenidos de formación virtual.

Contacto: Julio Cesar Bonilla Pardo - Director Cel. 3007835906

2015 CORPOLATIN – ONG

Como Coordinadora de Mercadeo, tuve las siguientes responsabilidades:

- Elaborar propuestas empresariales y seguimiento.
- Desarrollar estrategias digitales.
- Búsqueda de convenios con aliados estratégicos para la Corporación.
- Proponer estrategias y planes de mercadeo para posicionar la marca de la Corporación.
- Gestionar y apoyar las actividades establecidas por mercadeo en consecución de resultados comerciales.

•

Contacto: Claudia Lorena Llanos – Coordinadora de Asuntos Corporativos - CEL. 300 6916140

2014 TECOLSOF S.A.S

Me desempeñé durante diez meses como asistente del área de mercadeo y comercial; bajo mi responsabilidad tuve las siguientes actividades:

- Asistir en la construcción de planes de mercadeo.
- Detectar oportunidades de crecimiento del negocio.
- Realizar análisis de clientes - scoring de clientes.
- Realizar prospección telefónica.
- Administrar el CRM y las redes sociales (linkedin y facebook).
- Elaborar el plan integrado de comunicación, que incluyó el contenido y la aprobación de diseño gráfico, según la identidad de la organización.
- Proponer estrategias para posicionar el producto y/o servicio de acuerdo al segmento y a las características del mismo, para lograr un nicho de mercado.
- Realizar la estadística de la página web
- Visitar clientes en pro de la fidelización de la marca.
- Apoyar en el mejoramiento de piezas comunicativas de acuerdo a las nuevas tendencias del mercado.
- Apoyar en eventos relacionados con el impulso de los servicios.
- Colaborar en licitaciones de los sectores gubernamental y privado.

Contacto: Juan Carlos Pérez - Gestor Comercial - CEL. 301 6122092

2012 ZUNA SAS

Me desempeñé un año como profesional de mercadeo, realizando:

- Introducción de producto nuevo al mercado local.
- Evaluación de la distribución del producto consumo en zonas de Cali.
- Ubicación del producto en las grandes superficies y trabajar para posicionarlo en los puntos de venta por medio de actividades de merchandising.
- Elaboración de un plan de comercialización del producto.
- Diseño de estrategias de distribución para familiarizar el producto entre los consumidores.
- Costeo del producto.

2010 LIGA VALLECAUCANA DE NATACIÓN

Me desempeñé como Profesional en Mercadeo, un año, realizando:

- Un plan de comercialización para la institución de acuerdo con el análisis previo de la necesidad puntual de aumentar el número de clientes.

- Se ejecutó un plan de acción en busca de: recuperar clientes insatisfechos, identificar a los clientes más rentables.
- Estructuración de una base de datos para la organización.
- Difusión de los servicios por medio de redes sociales y eventos como estrategia de promoción.
- Fortalecimiento de convenios institucionales.
- Propuesta de campañas encaminadas a posicionar la imagen de la institución.
- Verificación y seguimiento de las actividades propuestas de acuerdo con el comportamiento del mercado.

Contacto: Soraya Machado – Gerente - TEL. 556 6683/90

2009 ASESORÍAS ALFA LTDA.

Me desempeñé en el área administrativa y de servicio al cliente, realizando durante dos años:

- Análisis, evaluación, seguimiento y diagnósticos del trabajo desempeñado en el área de campo, por los asesores (psicólogos y trabajadores sociales)
- Recopilación de los trabajos de investigación asignados por la empresa.
- Visitas de fidelización al cliente para conocer de cerca su percepción del servicio y de la empresa.
- Realización de base de datos de clientes y prospectos.
- Apoyo en la elaboración del brochure de la empresa e implementación de mejoras para la promoción de los servicios.
- Realización de eventos para mejorar el relacionamiento con clientes.

Contacto: Luisa Margarita Castillo de Avellaneda - Directora Administrativa CEL. 310 8965870

2006 AZUL H&M

Durante dos años tuve a cargo:

- Manejo de pautas publicitarias en revistas, tv regional y periódicos.
- Búsqueda de patrocinio.
- Realizar estrategias de comunicación, con el fin de fortalecer y promover la imagen del restaurante, como una opción gourmet diferente en Cali.
- Servicio al cliente y eventos de acuerdo con los temas que se concertaban para lograr un concepto diferenciador.
- Gestionar base de datos y seguimiento de la información.
- Desarrollo de estrategias de mercadeo.
- Apoyo en el diseño de piezas comunicativas para la promoción del restaurante en la zona relacionado con el target del mismo.

- Recibir a los clientes y tener protocolo y conocimiento de culinaria y todo lo relacionado con el concepto del restaurante.
- Funciones propias de la administración y apoyo operativo de recursos, manejo de inventarios, proveedores, realización de cotizaciones, pagos y personal a cargo.

Contacto: Martha Izquierdo -TEL. 8936057

3. REFERENCIAS PERSONALES

FRANCISCO FRANCO BERÓN
Arquitecto - Anthony Halliday Beron LTDA.
TEL. 661 83 25 / 315 5740841

YUDI CAROL BENAVIDES
Contadora
Cel. 3177569160

_____
CAROLINA CAMPUZANO SANCHEZ
C.C 29.104.914 de Cali.