

SOBRE MÍ

Soy Ingeniera de Mercados, especialista en Direccionamiento Estratégico de Marketing. Tengo más de 10 años de experiencia en el área de Ventas y manejo de grupos comerciales. Cuento con un amplio conocimiento en manejo de negocios con el sector estatal teniendo en cuenta las distintas modalidades de contratación según la legislación colombiana. Gran experiencia en Planeación Estratégica, desarrollo y crecimiento de Cuentas Claves. A lo largo de mi trayectoria he manejado proyectos en el sector educativo e industrial. Estoy comprometida con mi familia y mis proyectos de vida; conozco el valor del tiempo y de la responsabilidad; me gustan y me adapto a los cambios y tengo toda la disposición para asumir nuevos retos.

INFORMACIÓN PERSONAL

Calle 18 No.42-247 Torre A3 Apto. 403
Soledad,Atlántico
Celular: 322 556 5961
adriana_morelo@hotmail.com

CONTACTO

Calle 18 No.42-247 Torre A3 Apto. 403
Soledad,Atlántico
Celular: 322 556 5961
adriana_morelo@hotmail.com

ADRIANA ROSA MORELO FLOREZ

INFORMACIÓN ACADÉMICA

Noviembre 1.992 Soledad	**Primaria** **Escuela Mixta No. 4 - Soledad**
Diciembre 1.998 Soledad	**Bachiller Industrial** **INEM - Soledad**
Junio 2.001 Soledad Barranquilla	**Técnico Profesional en Construcción** **SENA - Centro Industrial**
Mayo 2.017 Medellín	**Diplomado en Contratación Estatal** **POLITECNICO DE COLOMBIA**
Marzo 2021 Barranquilla	**Ingeniería de Mercados** **Universidad Simón Bolívar**

IDIOMAS

Español: Natal
Ingles: Nivel avanzado II

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Sistema de Gestión de la Calidad, Normas ISO 9000. Sena Comercial, Barranquilla. Octubre de 2006.
Tecnología Básica Transversal. Sena Industrial, Barranquilla. Diciembre de 1999.
Curso de inglés Nivel Avanzado II. Mayo 2014.

PROGRAMAS MANEJADOS

Windows OS, Salesforce, Microsoft Office Suite (Word, Excel, Power Point, Outlook), Internet, DMS, DMS Advance.

INFORMACIÓN ADICIONAL

Licencia de conducción vigente. Vehículo propio. Disponibilidad para viajar. Pasaporte y Visa USA vigentes.

GD GROUP SAS

EXPERIENCIA LABORAL

Ene. 2.019 **Actual - Barranquilla**
BISNEXT.

Cargo ocupado Director de ventas
Funciones desempeñadas: Diseñar y ejecutar las estrategias de ventas para el desarrollo y crecimiento de las cuentas.

•Instruir a los trabajadores en sus obligaciones y funciones en ventas
• Fungir como Coordinador de eventos logísticos de la empresa.
• Velar por el cumplimiento de las normas de seguridad y políticas de la empresa durante la ejecución de contratos.

Jefe Inmediato:
Carlos Céspedes
Gerente General
3004755677

Jul. 2.015 - Dic. 2018 - Bogotá
AVANTIKA COLOMBIA S.A.S. Comercializadora de Equipos, reactivos, vidriería e insumos para Laboratorios de Control de Calidad, Investigación y Docencia.

Coordinadora de Cuentas Claves
Funciones desempeñadas: Desarrollar, implementar y controlar la Gestión Comercial, para incrementar sosteniblemente las ventas, conservando la rentabilidad del negocio esperado por los socios en las zonas asignadas, a través de las siguientes funciones:
• Hacer seguimiento a la programación de las actividades, programadas por los Ejecutivos de Ventas y Asesores de Ventas de las zonas a su cargo.
• Mantener contacto permanente con los Clientes de la empresa mediante visitas, para identificar sus necesidades, expectativas y conocer su percepción acerca del servicio prestado por la empresa y detectar oportunidades de negocios que conlleven al aumento de las ventas en las distintas zonas a su cargo.
• Hacer seguimiento a la programación de las actividades, programadas por los Ejecutivos de Ventas y Asesores de Ventas de las zonas a su cargo, tomando como base lo programado en el Calendario.
• Definir y revisar la planificación de los procesos de Gestión Comercial.
• Responsable por el cumplimiento de la meta de ventas definidas anualmente en la planeación estratégica de cada una de las zonas a cargo.
•Responsable por la presentación de las licitaciones de la Regional, durante todo el proceso, para lograr al máximo la adjudicación de las mismas.

Jefe Inmediato: Luis Fernando Villanueva
Director Nacional de Ventas / 3005606771

GD GROUP SAS

EXPERIENCIA LABORAL

Agosto. 2.014 - Jul. 2015 - Barranquilla
SING SUPPLYS.A. Comercializadora de maquinas, sustratos e insumos, para el sector de las artes graficas y publicidad.

Cargo ocupado Coordinadora Regional de Ventas
Funciones desempeñadas: Cumplir el presupuesto mensual de ventas. Ejecutar el plan estratégico del área comercial de la compañía. Prestar asesoría y/o capacitación a los clientes sobre el uso de los elementos adquiridos por la empresa. Cerrar diariamente negocios para cumplir con la meta diaria de ventas, número de líneas por pedidos. Programar las actividades a desarrollar semanalmente para cubrir totalmente la ruta del sector asignado. Ingresar en el software los pedidos, cobros, visitas y compromisos resultantes de las visitas. Indagar por la decisión de compras sobre las cotizaciones entregadas a los clientes.

Jefe Inmediato:
Oscar Galindo
Vicepresidente General
3208038004

Jun. 2.013 - Feb. 2014 - Barranquilla
WURTH COLOMBIA S.A.S. Comercializadora de herramientas, insumos, químicos y equipos para los sectores Automoción y Cargo (Vehículos Industriales), Metal, Maderas, Instalación en general y Mantenimiento.

Cargo ocupado Ejecutiva de Ventas
Funciones desempeñadas: Cumplir el presupuesto mensual de ventas.
Ejecutar el plan estratégico del área comercial de la compañía.
Prestar asesoría y/o capacitación a los clientes sobre el uso de los elementos adquiridos por la empresa.
Cerrar diariamente negocios para cumplir con la meta diaria de ventas, número de líneas por pedidos.
Programar las actividades a desarrollar semanalmente para cubrir totalmente la ruta del sector asignado.
Ingresar en el software los pedidos, cobros, visitas y compromisos resultantes de las visitas.
Indagar por la decisión de compras sobre las cotizaciones entregadas a los clientes.

Jefe Inmediato: Jaime Parra / Jefe de Zona Costa y Eje Cafetero
3202327975

CB GROUP SAS

EXPERIENCIA LABORAL

Ene. 2.012 - Dic. 2012 - Bogotá
AVANTIKA COLOMBIA S.A.S. Comercializadora de Equipos, reactivos, vidriería e insumos para Laboratorios de Control de Calidad, Investigación y Docencia

Cargo ocupado Coordinadora de Ventas
Funciones desempeñadas: Desarrollar, implementar y controlar la Gestión Comercial, para incrementar sostenibilemente las ventas, conservando la rentabilidad del negocio esperado por los socios en las zonas asignadas, a través de las siguientes funciones:
• Hacer seguimiento a la programación de las actividades, programadas por los Ejecutivos de Ventas y Asesores de Ventas de las zonas a su cargo.
• Mantener contacto permanente con los Clientes de la empresa mediante visitas, para identificar sus necesidades, expectativas y conocer su percepción acerca del servicio prestado por la empresa y detectar oportunidades de negocios que conlleven al aumento de las ventas en las distintas zonas a su cargo.
• Hacer seguimiento a la programación de las actividades, programadas por los Ejecutivos de Ventas y Asesores de Ventas de las zonas a su cargo, tomando como base lo programado en el Calendario.
• Definir y revisar la planificación de los procesos de Gestión Comercial.
• Responsable por el cumplimiento de la meta de ventas definidas anualmente en la planeación estratégica de cada una de las zonas a cargo.
• Responsable por la presentación de las licitaciones de la Regional, durante todo el proceso, para lograr al máximo la adjudicación de las mismas.

Jefe Inmediato: Iván Antequera Castro / Gerente General
(5) 385 5505 - 313 509 5766

Ene. 2.011 - Dic. 2011 - Medellín
AVANTIKA COLOMBIA S.A.S. Comercializadora de Equipos, reactivos, vidriería e insumos para Laboratorios de Control de Calidad, Investigación y Docencia

Cargo ocupado Coordinadora de Ventas
Funciones desempeñadas: Desarrollar, implementar y controlar la Gestión Comercial, para incrementar sostenibilemente las ventas, conservando la rentabilidad del negocio esperado por los socios en las zonas asignadas, a través de las siguientes funciones:
• Mantener contacto permanente con los Clientes de la empresa mediante visitas, para identificar sus necesidades, expectativas y conocer su percepción acerca del servicio prestado por la empresa y detectar oportunidades de negocios que conlleven al aumento de las ventas en las distintas zonas a su cargo.
• Hacer seguimiento a la programación de las actividades, programadas por los Ejecutivos de Ventas y Asesores de Ventas de las zonas a su cargo, tomando como base lo programado en el Calendario.
• Definir y revisar la planificación de los procesos de Gestión Comercial.
• Velar por el cumplimiento de la meta de ventas definidas anualmente en la planeación estratégica de cada una de las zonas a cargo.
• Responsable por la presentación de las licitaciones de la Regional, durante todo el proceso, para lograr al máximo la adjudicación de las mismas.
• Responsable por el buen funcionamiento de los recursos de la empresa.
• Realizar entrevistas cuando se requiera la necesidad.
• Realizar acompañamientos a los ejecutivos de ventas en las visitas a los clientes.
• Organizar capacitaciones con el grupo comercial.

Jefe Inmediato: Iván Antequera Castro / Gerente General
(5) 3855505 - 3135095766

GD GROUP SAS

EXPERIENCIA LABORAL

Ene. 2.010 - Dic. 2010 - Barranquilla
AVANTIKA COLOMBIA S.A.S. Comercializadora de Equipos, reactivos, vidriería e insumos para Laboratorios de Control de Calidad, Investigación y Docencia.

Cargo ocupado Ejecutivo de Ventas
Funciones desempeñadas: Lograr la meta definida por la organización con ventas rentables identificando y satisfaciendo las necesidades de los clientes de su sector a través del portafolio de productos y servicios, realizando las siguientes funciones:
• Programar las actividades a desarrollar en el software de la empresa.
• Realizar visitas a clientes con un objetivo comercial definido y con previo conocimiento de los pendientes por cotizar, entregar y facturar así como su estado de cartera.
• Ingresar en el software las visitas realizadas y los compromisos resultantes en las mismas.
• Indagar por la decisión de compras sobre las cotizaciones entregadas a los clientes.
• Prestar asesoría y /o capacitación a los clientes sobre el uso de los equipos, reactivos y demás elementos de laboratorio distribuidos por la empresa.
• Concretar en ventas el mayor número de cotizaciones presentadas.

Jefe Inmediato: Iván Antequera Castro / Gerente General
(5) 385 5505 - 313 509 5766

Mar. 2.008 - Dic. 2009 - Barranquilla
AVANTIKA COLOMBIA S.A.S. Comercializadora de Equipos, reactivos, vidriería e insumos para Laboratorios de Control de Calidad, Investigación y Docencia

Cargo ocupado Auxiliar de Ventas
Funciones desempeñadas: Ser el soporte en la gestión comercial del Ejecutivo de Ventas ejecutando los procesos para la consecución de proveedores, elaboración de cotizaciones.
Elaboración de licitaciones para ser presentadas en las entidades estatales de la zona. Seguimiento constante de estos procesos.

Jefe Inmediato: Enith Blanco / Ejecutivo de Ventas
(5) 3855505 - 3008043352

May. 2.007 - Mar. 2008 / Barranquilla
COORDINADORA MERCANTIL. Transportadora Nacional e Internacional de Paquetes, Mensajería y Carga.

Cargo ocupado Jefe de Compras
Funciones desempeñadas:
• Realizar las compras de los repuestos y servicios necesarios para el mantenimiento de los vehículos de la Regional Barranquilla.
• Realizar como mínimo 3 cotizaciones y registrar la gestión en el software de la compañía para poder generar las órdenes de compra.
• Realizar el pedido de papelería y Cafetería de la Regional Barranquilla a la sede principal en los tiempos establecidos.
• Coordinar junto con el Jefe de Almacén y el Jefe de Mantenimiento las actividades necesarias para mantener el stock de repuestos menores de alta rotación.
• Manejo de Caja menor.

Jefe Inmediato: Jose Manuel Patino / Gerente Regional
(5) 363 8000 - 301 759 7000

GD GROUP SAS

REFERENCIAS PERSONALES

Carlos Gomez
El Heraldo
Gerente de Operaciones
Teléfono : 3008162582

Emilio Manuel Sandoval
Banco Pichincha
Gerente de Zona Norte.
Teléfono : 318 3355996



Adriana Morelo
C.C. 44.153.531

GD GROUP SAS

REFERENCIAS PERSONALES



REPUBLICA DE COLOMBIA

EL SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

CONFIERE A

ADRIANA ROSA MORELO FLOREZ

TI.82.060.406.371

EL TITULO DE

TECNICO PROFESIONAL EN CONSTRUCCION

DURACION 3287 HORAS

DAGOBERTO CASTRO MALDONADO

JEFE DE CENTRO

Barranquilla, 28 de Junio de 2001

CIUDAD Y FECHA DE EXPEDICION

NACIONAL INDUSTRIAL Y DE AVIACION

CENTRO DE FORMACION

SGC2001DP00014 28/06/2001

No Y FECHA DE REGISTRO

DIPLOMA F5-122

GD GROUP SAS

A QUIEN INTERESE

El suscrito, Jesús David Morón Cantillo identificado con cedula de ciudadanía número 1.010.147.495, mayor de edad identificado como aparece al pie de mi correspondiente firma, actuando en calidad de Representante Legal de INFINYTE SOLUTIONS SAS NIT. 900295369 - 2 me permito certificar que la señora Adriana Rosa Mórelo Flores identificada con CC. 44153531 de Soledad, se encuentra vinculada a nuestra a empresa a través de contrato de prestación de servicios desde el 05 de septiembre de 2009 hasta la fecha, prestando servicios de consultoría relacionados con actividades de construcción.

Se expide el siguiente certificado a petición de la interesada a los quince (15) días del mes de septiembre de 2024

GD GROUP SAS

Jesus David Morón Cantillo
CC. 1010147495 de Barranquilla
Representante Legal