Alba Milena Ayala Briceño
ADMINISTRADOR TURISTICO Y HOTELERO
ESPECIALISTA EN GERENCIA DE MERCADEO ESTRATEGICO
Teléfono celular: 3003104408
albamilenaturismo@gmail.com albamilena.ayala@gmail.com

Profesional en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras, Especialista en Gerencia de Mercadeo Estratégico, con conocimientos en Gerencia del Servicio, Marketing Verde y Marketing Digital.

Con experiencia en ecoturismo y turismo comunitario, he desarrollado procesos de planificación turística, gestión para el desarrollo local de las comunidades, planeación, ejecución e implementación de proyectos, desarrollo de productos turísticos, procesos operativos y comerciales. He fortalecido mi experiencia en el sector turístico a través de la participación en procesos de comercialización y marketing, lo que ha permitido desarrollar competencias en posicionamiento de productos, estrategias de promoción, ventas y gestión de canales comerciales.

Responsable del control y ejecución de presupuestos, seguimiento de indicadores y presentación de informes.

Con pensamiento desde la sostenibilidad, cuento con habilidades de negociación, adaptación a nuevas dinámicas del mercado, iniciativa y compromiso

Experiencia Profesional

FUNDACION CREATA
Líder técnico de promoción
Proyecto Empretur Turismo comunitario
(01 septiembre 2025 – en proceso cierre del proyecto)

-Brindar conceptos técnicos correspondientes a la línea de mercadeo
-Ejecutar hasta 280 horas de asesoría técnica distribuidas en 71 UP, las cuales corresponden a horas adicionales de asistencia técnica.
- Garantizar la calidad técnica de las herramientas aplicadas en campo por parte del asesor técnico a quien le revisa información.
- Hacer seguimiento a asesores
- Apoyar el desarrollo de los espacios de "Empretur al día".

ACOTUR
Líder técnico promoción
Proyecto EMPRETUR Turismo Comunitario
(01 de octubre 2024 – 31 agosto 2025)

-Seguimiento técnico a asesores en la ejecución de diagnósticos, planes de mejoramiento y priorización de activos.

-Revisión y validación de la calidad de la información cargada y evidencias del proyecto.

- Coordinación y acompañamiento técnico en terreno cuando se requería.

- Elaboración de reportes, revisión de herramientas de diagnóstico y apoyo al cumplimiento de metas del proyecto.

- Liderar el seguimiento técnico a la implementación de asistencias en la línea estratégica de promoción, incluyendo:

    - Planeación mensual del trabajo.
    - Acompañamientos a Unidades Productivas.
    - Emisión de conceptos técnicos.
    - Realización de espacios de asesoría técnica virtual.

CONSORCIO BETA GROUP
Coordinadora
Proyecto Asesoría, orientación y asistencia operativa para el desarrollo turístico del municipio de Envigado; a través de la elaboración de la actualización del inventario turístico, la identificación de la cadena de valor y el diseño de producto turístico. (15 de septiembre - 15 de diciembre 2024)

RED NACIONAL AGENCIAS DE DESARROLLO LOCAL RED- ADELCO

UNIDAD DE TURISMO
Prestación de servicios para el fortalecimiento de las cadenas de valor a través de la promoción de los programas turísticos, y el desarrollo de la industria, en el marco del Proyecto Desarrollo Territorial del Departamento de Nariño-Fase IV. (18 de julio 2023 – 18 de septiembre 2023)

GERENTE COMERCIAL
Unidad Turismo
Proyecto Comercio con Identidad Local- contrato de subvención de acciones exteriores de la Unión Europea No. CSO-LA/2019/411-598
(03 de junio 2022 – 5 de agosto 2023)

- Liderar y direccionar la estrategia y operación de la unidad de turismo en su puesta en marcha y funcionamiento
- Construir y diseñar estrategias de mercadeo en lo relacionado a plaza, producto, precio, promoción y procesos operativos
- Diseñar experiencias turísticas con enfoque territorial de Turismo comunitario y de naturaleza.
- Estructurar experiencias turísticas en los departamentos del Boyacá, Nariño, Huila, Cauca, Valle del Cauca, Putumayo y otras regiones del país.
- Documentación y sistematización de procedimientos, negociaciones, alianzas y oferta de la unidad de turismo.

- Diseñar, documentar y transferir las capacidades y herramientas en términos de mercadeo y operación del modelo de negocios de la unidad de turismo
- Desarrollar agendas comerciales y eventos que promuevan la marca Terranía®
- Estructurar e implementar estrategias de promoción y comunicación a través de redes sociales de la unidad de turismo
- Establecer alianzas comerciales para promover comercialmente estrategia Terranía®
- Diseñar, implementar y gestionar estrategias comerciales para segmento agencias de viajes en Colombia y en el exterior
- Definir lineamientos comerciales para aliados comerciales
- Consecución de nuevos negocios y clientes corporativos
- Seguimiento, mantenimiento y capacitación clientes y/o proveedores para marca Terranía®
- Diseño plan mejoramiento de capacidades comerciales aliados
- Participación y representación Ruedas de negocios, ferias y eventos corporativos
- Preparación y ejecución Famtrip para agentes de viajes y prensa

COLOMBIA TRAVEL PASS

Directora General
(Febrero 03 2022 – Actualmente)

- Estructuración Modelo de Negocio
- Diseño de producto turístico Pass
- Plan Comercial
- Estructuración y desarrollo de marca
- Comercialización y promoción
- Elaboración, ejecución y supervisión plan de mercadeo y presupuestos
- Gestión comercial mercado corporativo

UNION TEMPORAL INVENTARIOS BICENTENARIO No. 1

Proyecto No. FNTC 140-2021con la Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior SA, - Fiducoldex- vocera del Patrimonio autónomo FONTUR, para Elaborar y/o actualizar el inventario turístico de 30 municipios que hacen parte del pacto Bicentenario.
Consultor Profesional (septiembre - diciembre 2021)
Coordinación proyecto 3125802330

- Identificación atractivos y recursos turísticos para 9 municipios de Boyacá
- Verificación promoción y comercialización de los atractivos turísticos Descripción y evaluación de los atractivos
- Identificación oferta de servicios

NATIV AIR
Directora Comercial
Marketing y Ventas (Febrero 16 2021 – Agosto 15 2021)
Recursos humanos Llanera de Aviación (1) 8844477/78

- Comercialización y promoción de marca Nativ Air
- Estrategia de marketing digital, redes sociales - contenidos y pagina web para venta directa
- Elaboración, ejecución y supervisión plan de mercadeo y presupuestos para nuevo portafolio
- Gestión comercial mercado corporativo industria petrolera en Colombia
- Desarrollo canal de ventas Agencias de Viajes Colombia
- Diseño de producto turístico
- Estructuración proyecto y desarrollo nueva marca Nativ Air para comercialización de Helicópteros y Aviones en Colombia

UNION DE REPRESENTACIONES
Gerente General (noviembre 2016 – noviembre 2019)
Directora Comercial (junio 2016 – octubre 2016)
Teléfono Recursos Humanos: 3817111

Gerente General

- Definición y supervisión de los planes comerciales y de mercadeo para la compañía y para cada una de las marcas que representa (Walt Disney World Resort, SeaWorld Parks & Entertainment Inc., Universal Orlando Resort, Etihad Airways.)
- Elaboración presupuestos de mercadeo, acuerdos corporativos y comerciales, comercialización B2B y B2C con acciones innovadoras y rentables.
- Dirección general de los departamentos administrativo, operaciones, financiero, comercial, y de marketing.
- Consecución y apertura de nuevos negocios para representaciones comerciales y turísticas en Colombia
- Gestionar e incrementar ventas agencias externas del Grupo empresarial.

Logros:

- Posicionamiento de la compañía y de las marcas que representa comercialmente (Walt Disney World Resort, SeaWorld Parks & Entertainment Inc., Universal Orlando Resort).
- Desarrollo y promoción de la oferta de productos
- Participación en ferias internacionales generando proyección internacional a la compañía.
- Se generaron 5 nuevos clientes para representarlos en Colombia, se incrementan las líneas de negocio.

PULLMANTUR CRUISES S. L.
Mice, Charters & Groups Executive
junio 2014 – marzo 2016.

Principales responsabilidades y logros

- Lanzamiento de la categoría de producto MICE en Colombia para cruceros
- Elaboración, ejecución y supervisión plan de mercadeo y presupuestos asignados
- Gestión Comercial a través de Agencias Mayoristas
- Consecución contratos comerciales con Agencias de Viajes Corporativos
- Acciones comerciales para capacitación y entrenamiento producto Agencias de Viajes Colombia y por apertura de rutas en Costa Rica
- Alianzas estratégicas para promover venta de grupos
- Negociaciones con sector Corporativo para venta cliente directo
- Convenios exclusivos para incrementar participación en el mercado MICE
- Realizar acciones comerciales para el segmento Turismo de Reuniones Colombia.
- Promover el desarrollo y venta de grupos temáticos
- Acuerdos con medios de comunicación para promocionar producto
- Participación en eventos y ferias especializados turismo de reuniones

Logros:

Desarrolle estrategias comerciales, logrando consolidar la línea de negocio en el sector corporativo, generando nuevas oportunidades en el mercado a nivel Colombia. La inclusión del producto en las ofertas de las agencias para los viajes corporativos, venta grupos de convenciones para el mismo año y programación de otros para el siguiente periodo.

AGENCIA DE VIAJES AVIATUR S.A
Directora Comercial Ecoturismo y Parques Naturales
abril 2007 - junio 2014. 7 años 2 Meses
Recursos Humanos 3817111

Funciones y logros

- Diseño de producto y estrategias de comercialización Parques Nacionales Naturales de las Concesiones Tayrona, Gorgona, Amacayacu, Nevados y Otún Quimbaya.
- Segmentación y desarrollo productos especializados Birdwatching Colombia, Buceo Colombia.
- Diseño y estructuración de experiencias turísticas con enfoque territorial de turismo de naturaleza
- Crear diseñar y fortalecer las actividades ecoturísticas de los productos propios y de otros proveedores locales

- Coordinar a nivel nacional el plan de comercialización de la oferta de los Parques Nacionales Naturales de la concesión y los productos de ecoturismo de los diferentes territorios.
- Incremento en las utilidades por negociaciones con operadores
- Apertura y fidelización clientes especializados (empresas, asociaciones, instituciones educativas)
- Control y dirección sitios web, venta online, y redes sociales
- Incremento en las ventas de productos turismo ecológico
- Publicaciones en medios y canales de comunicaciones
- Consolidación canales comerciales (agencias de viajes, centros de buceo)

Logros:

Desarrolle la línea de negocio de Ecoturismo, logrando posicionamiento de marca y tendencia de viajes a los destinos propios de la compañía y los Parques Nacionales Naturales Concesionados, a nivel nacional e internacional, generando reconocimiento y siendo referentes en el desarrollo este tipo de proyectos.

Formación y Conocimientos

ESPECIALISTA EN GERENCIA DE MERCADEO ESTRATEGICO
Especialización
Universidad Piloto de Colombia
Noviembre 2015

ADMINISTRADOR TURISTICO Y HOTELERO
Universitaria
Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia
Diciembre 2004.

Otros Estudios

Diplomado Innovación Empresarial
Universidad Distrital Francisco José de Caldas – Up Holding
Julio 30 2024

Open English
Junio 2023

Programa de Formación Exportadora
PROCOLOMBIA
Junio 2022

Programa de capacitación y sensibilización en Turismo
Curso UNIMINUTO
Julio 2022

Marketing Verde
Curso Universidad de los Andes
Agosto 2021

Curso gerencia de proyectos con metodología PMI Básico
Unipanamericana
Agosto 2020

Cámara de Comercio
Taller Marketing Digital
Mayo 2020

Berlitz Corporation
Ingles para el Turismo
Enero 2016 Nivel Básico

Seminario gerencia efectiva de servicios
Universidad Piloto de Colombia
Septiembre 2015

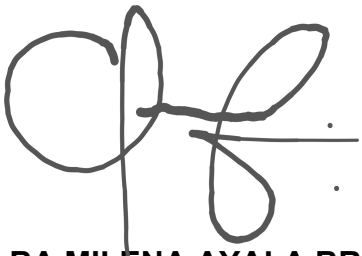
Seminario Turismo de Reuniones
ANATO
Octubre 2014

Seminario Plataforma Inteligencia de mercados Europa
Sector Reuniones
Proexport Colombia
Junio 2014

Ingles Básico
Centro Colombo Americano
Febrero 2008 - julio 2009

COMPETENCIAS

- Liderazgo - Negociación - Proactividad
- Orientado a resultados / objetivos. - Trabajo en equipo
- Compromiso y Adaptabilidad - Innovación



ALBA MILENA AYALA BRICEÑO.
Profesional Administración Turística y Hotelera
Especialista en Gerencia de Mercadeo Estratégico