

ANABEL MARÍA GARCÍA TABARES
Carrera 72A # 152B – 32 – La Colina - Bogotá - Colombia
Teléfono: 300.755.50.54
Skype anabel.maria.garcia.tabares
E-mail: anabel.maria.garcia@hotmail.com

PERFIL PROFESIONAL

Ingeniera Administradora, Especialista en Marketing, Estadística y finalizando la Maestría en Marketing con énfasis en ventas. Poseo diez años de experiencia en procesos de planeación de estrategias de marketing, estructuración de campañas comerciales, pronósticos e investigación de mercados y más de dos años de experiencia en la dirección de servicios, liderando procesos de soporte, entrega, servicio al cliente y las estrategias de promoción y ventas. Me caracteriza el liderazgo humano con alto enfoque a resultados, la capacidad de desarrollar equipos para obtener resultados superiores. Poseo habilidades para innovar, generar soluciones, comunicar y sintetizar ideas, trabajar en equipo y tomar decisiones que permitan la adecuada ejecución de las estrategias comerciales y de servicio. Mi filosofía de vida es disfrutar cada reto e inspirar para dar lo mejor en cada proyecto emprendido.

HABILIDADES Y COMPETENCIAS

- Habilidades para el desarrollo de equipos de alto desempeño.
- Comunicación e integración de ideas para obtener soluciones de valor
- Innovación
- Visión sistémica de la organización.
- Conocimiento de Coaching con énfasis en PNL
- Sólidos conocimientos de mercadeo y estadísticos aplicados a la planeación de procesos comerciales y de servicio.
- Habilidad para generar respuestas ante nuevas situaciones y rápida adaptación a los cambios.
- Disposición para el autoaprendizaje, la disciplina y la búsqueda de la efectividad.

EXPERIENCIA LABORAL

Consultora Empresarial Marzo 2018 – Actualmente

Acompaño a las empresas en la orientación estratégica de su negocio, identificando el valor que lo hace único y especial en el mercado, lidero procesos de creación de ideas, investigación de mercados y estrategias de servicio. Actualmente acompaño el emprendimiento de la Corporación Deportiva Weymar Olivares, un proyecto a través del cual se forman mediante las enseñanzas del fútbol, personas y deportistas con el poder de asumir retos y lograr sueños.
www.clubweymarolivares.com

Comfama, Jefe de Departamento Prestación de Servicios, Agosto 2015 – Enero 2018

Funciones

- Planear estratégicamente el departamento encargado de la prestación de servicios en las diferentes sedes.
- Liderar los procesos de soporte, entrega y las estrategias de promoción y ventas para la oferta educativa.
- Dirigir el equipo de trabajo, conformado por 750 personas, para realizar la prestación del servicio, orientándolo al logro de los objetivos con convicción, responsabilidad y espíritu de equipo.
- Liderar proyectos para la creación de valor en la prestación del servicio, a través de la investigación continua y la detección de oportunidades, que permitan la toma de decisiones asertivas y la implementación de acciones para el logro de los objetivos de la organización y la satisfacción de los usuarios.

Logros

- Cumplimientos superiores y sostenidos en la promoción de la oferta educativa durante el 2016: 112% y 2017: 110%.
- Construcción de la cadena de valor para la integración y coordinación de los procesos, logrando un cumplimiento en la entrega del servicio al cliente del 99.8%.
- Dirigí los proyectos de mejoramiento de la experiencia de servicio y el modelo de proyección de más de 20 mil usuarios.
- Elegida para conformar el equipo de innovación de la Caja de Compensación, como resultado del buen desempeño durante el programa.

Avon, Gerente Planeación de Demanda - Marketing Latinoamérica, Marzo 2015 – Julio 2015

Funciones

- Liderar proyectos y equipos de trabajo encargados de la planeación de la demanda, para optimizar la estructuración de las campañas comerciales en los negocios cosmético, moda y hogar, velando por los objetivos de rentabilidad.
- Proponer y ejecutar planes de entrenamiento y capacitación.
- Evaluar el desempeño de cada grupo de mercado (Andino, Brasil, México, Sur) y velar para que los procesos del área estén acordes a las necesidades, desafíos y oportunidades del sector.

Logros

- Lideré la implementación del proceso de planeación de demanda para Latinoamérica, resultado de la metodología Value Stream Mapping, aportando a una mejor estructuración de campañas comerciales para responder a las metas de ventas.
- Ejecuté los entrenamientos a las áreas impactadas con el nuevo proceso en el Cluster Andino.
- Desarrollé el Process Book de Planeación de Demanda para Latinoamérica, documento maestro que contiene la definición estratégica del área dentro de Avon, las actividades,

recursos y tiempos para pronosticar las ventas y soportar la gestión comercial y de abastecimiento.

Gerente Planeación de Demanda Marketing Andino, Feb 2010 – Febrero 2015

Funciones

Administrar los presupuestos de ventas para los productos cosméticos de Colombia, Perú y Ecuador.

- Participación permanente en la construcción de la estrategia de marketing, lanzamiento de producto, estrategia de precio y estructuración de campañas comerciales.
- Liderazgo y desarrollo del talento humano de las diferentes categorías del negocio cosmético en el mercado Andino.
- Responsable por el cumplimiento de indicadores de mercadeo, financieros y de nivel de servicio.

Logros

- Obtener los mejores desempeños de planeación de demanda a nivel global durante el 2010 y 2011, logrando el reconocimiento de “Lo mejor de lo mejor en el 2011”, evento anual de la organización.
- Destacada líder en el equipo y reconocida en Avon como la mejor asociada del mes, en el 2012.
- Designada para realizar una valoración al equipo de Fashion & Home Brasil, en el 2013, identificando puntos críticos del proceso y desarrollando un plan de acción para mejorar sus indicadores y optimizar su trabajo.
- Asignada para reemplazar la Gerencia de Mercadeo Ecuador (15 días), tiempo en el cual desarrollé junto con el equipo local, el diagnóstico de calidad en productos de moda y hogar y un plan de acción para mejorar la calidad de impresión de folleto.

Marketing Analyst Jun 2006 – Ene 2010

Funciones

- Realizar estudios para identificar los gustos y preferencias de los consumidores, aportando al crecimiento y consolidación de las marcas.
- Planear la demanda de las categorías Hair Care, Fragrances, Skin Care, Jewelry, Innerwear, Outerwear y Home Products en el mercado Andino.
- Participar en la estructuración comercial de las campañas, lanzamientos y estrategia de precio
- Evaluar los impactos financieros de los diferentes escenarios de una campaña comercial.

Logros

- Mejoré un 40% los indicadores de acierto de Jewelry y un 25% de Hair Care, aportando a la estructuración de una oferta atractiva al consumidor, impactando el crecimiento en las ventas de las categorías.
- Lideré el traslado de la operación de planeación de la demanda de Perú y Ecuador a Colombia, a través de la inmersión en estos países, identificando sus mejores prácticas y asumiendo la estimación de la categoría de mayor impacto en ventas.

Mercadeo Gerencial, Investigadora de Mercados, Ene 2005 - Mayo 2006

Funciones

- Encargada de diseñar y desarrollar proyectos de investigación para diferentes empresas, brindando acompañamiento en la identificación del problema de investigación y entregando, junto con el equipo de trabajo conformado, información óptima para la toma de mejores decisiones en cuanto al manejo de la marca, los proyectos y las estrategias de mercado.

Logros

- Participé en proyectos para GANA, ROA, ONUDI y ARGOS, aportando desde mi conocimiento y habilidades cualitativas, cuantitativas y de mercado.

EDUCACIÓN

FORMACIÓN PROFESIONAL

Ingeniera Administradora. Universidad Nacional de Colombia. Medellín	2005
Especialista en Estadística. Universidad Nacional de Colombia. Medellín	2008
Especialista en Mercadeo. Universidad Eafit. Medellín	2015
Maestría en Mercadeo. Actualmente - Universidad Eafit. Medellín	2018

Inglés

Nivel 80%. Centro Colombo Americano, Todos los Niveles aprobados (16)	2012
--	------

Cursos

Innovación: desarrollo de competencias y consolidación de habilidades de innovación.	
Ruta N. Medellín.	2017
Cumbre de Líderes por la educación. Bogotá	2017
Maestro de Relaciones - Escuela de Triunfadores. Medellín	2016
Congreso Internacional de mercadeo: Otra forma de ver el valor del Precio. Asomercadeo.	2012
Coaching. Escuela de Triunfadores. Medellín	2012
Finanzas Supply Chain. Avon. Medellín	2012
Diplomado en Coaching Profesional y PNL. Universidad CES. Medellín.	2011
El Arte de Facilitar Procesos de Aprendizaje. Formactiva. Medellín.	2011
Formación de Formadores. Avon. Medellín	2011
Management Skills for Leader I -II. Avon. Medellín.	2010
Commercial Edge. Avon. Medellín	2008
Excel Avanzado. Cedesistemas. Medellín	2008