

Adriana Lilián Jiménez Fregoso
E-Mail: lillianjimenezf@hotmail.com
Celular : (55) 19399026
Nextel : (55) 19967983

Habilidades

- Amplia experiencia en el área de ventas en diferentes canales de distribución para productos de consumo
- Experiencia trabajando con clientes multinacionales y nacionales.
- Inglés 80%

Educación

- 1990 Título Lic. en Administración de Empresas Area Mercadotecnia, Universidad Autónoma de Querétaro.

Otros

- Diplomado en Ventas por Wella de México
- Curso de Liderazgo, Coaching y Empowerment
- Curso de Liderazgo en Ventas
- Curso de Los Siete Hábitos de la Gente Altamente Efectiva (2003)
- Curso de Filosofía de Calidad Total

Experiencia Laboral

Gerente de Operaciones Zona Norte México para Genomma Lab de México

Febrero 2009 – Actual

- Responsable de la Zona Norte del D.F. y Edo de México en cuanto a ventas y fundamentales de venta (agotados, participación en anaquel, exhibiciones adicionales, etc), en canal de Autoservicio, con ventas mensuales en la zona en Sell Out entre \$13 MMDP y \$18 MMDP
- Implementación y ejecución de planes en el punto de venta
- Líder de equipo de trabajo conformado por 2 Supervisores, 3 Vendedoras y 30 Promotores

Gerente de Cuenta Clave para Procter & Gamble

Julio 2007 – Julio 2008

- Responsable de Chedraui para las categorías de Cuidado del cabello, Color, Cuidado de la piel y Desodorantes con ventas anuales por \$315 MMDP.
- Planes conjuntos de negocios, estrategias de precio, administración de categorías, planes promocionales, actualización y control de catálogos, cartera, fundamentales de venta (agotados, exhibiciones, participación de anaquel).

Gerente de Cuenta Clave para Procter & Gamble

Octubre 2004 – Junio 2007

- Responsable para las cuentas de Gigante, Dorian's, Almacenes García, Farmacias de Ahorro, Farmacias Santander con ventas anuales por \$200 MMDP en la categoría de color.
- Planes conjuntos de negocios, estrategias de precio, administración de categorías, planes promocionales, actualización y control de catálogos, cartera, fundamentales de venta (agotados, exhibiciones, participación de anaquel).

Gerente de Cuenta Clave para Wella de México

Febrero 2003 – Septiembre 2004

- Responsable para las cuentas Gigante, Dorian's, Calimax, Farmacias San Pablo, Farmacias del Ahorro y Marzam en la categoría de Hair Color con ventas anuales por \$ 160 MMDP.
- Planes conjuntos de negocios, estrategias de precio, administración de categorías, sistemas de resurtido, planes promocionales, catálogos, etc.

Entrenador Nacional de Ventas para Wella de México

Febrero 2002 – Enero 2003

- Capacitación y entrenamiento al total de la fuerza de ventas, (52 Representantes) en cuanto a técnicas de venta, liderazgo, administración de categorías, finanzas para no financieros, fundamentales de venta Nielsen.
- Análisis de rutas, estructura organizacional.
- Coordinación junto con Trade Marketing de Junta nacional de ventas.

Representante de Ventas para Wella de México

Junio 1998 – Enero 2002

- Responsable en los estados de Querétaro, San Luis Potosí, Aguas Calientes, Zacatecas en cuanto a ventas y fundamentales de venta (agotados, participaciones de anaquel, exhibiciones adicionales, etc)
- Implementación y ejecución de planes en el punto de venta
- Líder de equipo de trabajo conformado por 13 Demostradoras y 4 Promotores (en Estados mencionados).

Representante Médico para Laboratorios Eli Lilly

Marzo 1997 – Mayo 1998

- Visita a 52 médicos en la ciudad de Querétaro para promocionar los productos del laboratorio.

Representante de Ventas para Seagram's de México

Enero 1994- Febrero 1997

- Responsable en los estados de Querétaro, Aguascalientes y Celaya en cuanto a ventas y fundamentales de venta (agotados, participaciones de anaquel, exhibiciones adicionales, etc.) en el departamento de abarrotes
- Implementación y ejecución de planes en el punto de venta
- Líder de equipo de trabajo conformado por 10 Demostradoras y 2 Promotores (en Estados mencionados).