



Diana Carranza Alegre

LIC. EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CONTACTO



936777345



www.linkedin.com/in/luisa-sarrin

HABILIDADES

- Visión estratégica
- Gestión integral de proyectos
- Adaptabilidad y flexibilidad a las necesidades del consumidor
- Capacidad de resolución y toma de decisiones
- Negociación
- Identificación de oportunidades

EDUCACIÓN

- Licenciatura en Administración y Negocios Internacionales
Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas
2009-2013
- Misión Académica a República Popular de China
Zhejiang International Studies University -Hangzhou, China
2018
- Intercambio de Pregrado: Ventas Especializadas y Mercadotecnia
Universidad del Valle de México -Guadalajara, México
2011

ACERCA DE MÍ

Líder comercial con experiencia en dirección de negocios y gestión de proyectos, en empresas transnacionales del sector de consumo masivo. Gestión integral con foco en identificación de necesidades, planificación estratégica, ejecución en el punto de venta, experiencia del cliente y desarrollo de equipos, que impactan positivamente los resultados en negocios B2B y B2C. Habilidad para negociar empáticamente y desarrollar relaciones comerciales de largo plazo

EXPERIENCIA LABORAL

● Ejecutiva de Planeamiento Comercial e Innovación

PHILIP MORRIS PERÚ S.A.

2019-2024

Gestión de procesos, proyectos y definición de la ejecución comercial. Alineamiento de definición de estrategias comerciales y acciones tácticas por canal de venta. Reporte matricial a Supervisor de Commercial Planning y Gerencia General; gestor del operador comercial.

Recuperación de la zona sur de Perú, rediseñando el route to market y revirtiendo la utilidad neta a cifras positivas, gracias a: Nuevos acuerdos comerciales con socios estratégicos en la zona sur. Rediseño de la estrategia route to market. Recuperación del 80% de la cartera incobrable de la zona. Incremento de ventas, mejorando las acciones comerciales por canal y tipo de cliente. Capacitación y monitoreo constante a la fuerza de ventas

● Analista Comercial Canal Moderno

ARCA CONTINENTAL S.A.

2014-2019

Identificación de oportunidades de negocio y recupero de ventas en los canales de Autoservicios, C-Stores, On Premise, Imagen y Home Delivery. Reporte a Gerente de Canal Moderno

● Planificador Estratégico de Demanda

ARCA CONTINENTAL S.A.

2015-2016

Gestión integral de demanda de Canal Moderno. Reporte matricial al jefe de Planeamiento de la Demanda y Gerencia de Canal Moderno.