



Maria Vilma Gamonal Llatas

LIC. EN ENFERMERÍA

CONTACTO



+51942122290



movilizate_03@hotmail.com



www.linkedin.com/in/luisa-sarrin

HABILIDADES

1. Gestión del tiempo y priorización
2. Trabajo en equipo interdisciplinario
3. Habilidades clínicas
4. Diseño curricular por competencias
5. Ética y liderazgo formativo
6. Facilitación del aprendizaje
7. Orientación académica y emocional
8. Evaluación formativa y sumativa

EDUCACIÓN

- Licenciatura en Enfermería
Universidad Los Ángeles de
Chimbote 1199_ 2004
- Especialista en Emergencias y
Desastres 2018

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

Profesional de salud con 30 años de servicio con trabajo en equipo, empatía, efectividad, pensamiento crítico, flexible, adaptable respeto y conocimiento científico, en el sector público y privado en áreas asistencial y administrativa. Docente comprometida con enseñanza por competencias, desempeño y aplicación de normativas técnicas nacionales, para diseñar, aplicar y evaluar estrategias didácticas innovadoras orientadas al desarrollo integral del estudiante y la calidad del cuidado.

EXPERIENCIA LABORAL

Lic. en Enfermería

Hospital San Ignacio de Casma

Desempeño de labores en las Áreas: Emergencia, Hospitalización, Recién Nacido, Obstetricia, Cirugía, Tópico; Coordinación de estrategias: Salud Ocular, Enfermedades No Transmisibles, Docencia, Investigación y Capacitación, Jefatura de la Unidad de Seguros de Salud, Jefatura del Área de Enfermería.

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.