TANIA SANTACRUZ UBANDO

Administradora de Empresas con casi 20 años de experiencia laboral en las áreas de Mercadotecnia, Ventas y Relaciones Públicas. Los últimos 7 años como emprendedora en la industria del Catering, fácilmente gestionando diversas áreas, estrategias y problemas de una manera creativa y efectiva. Con habilidad para comunicarse socialmente y forjando una red personal y profesional sólida a lo largo de los años. Con experiencia consistente en el trato de expatriados, extranjeros y gestión de proyectos.

EXPERIENCIA

GOURMIA, Experiencia Gourmet 2019 - a la fecha
Propietaria y Emprendedora
Tienda Gourmet Online (www.gourmia.mx)

Comercialización en línea de productos gourmet, artesanales y café, nacionales y de importación, ofreciendo a los clientes la entrada a un mundo culinario de nuevos sabores.

- Identifiqué un nicho gourmet / foodies en cierta zona de la Ciudad de México y desarrollé un concepto de tienda en línea Gourmet, cubriendo este segmento.
- Desarrollé y configuré la tienda en línea, la gestión de la cadena de suministro y los procedimientos de entrega logrando reflejar la misión y visión que queríamos alcanzar de nuestra empresa.
- Gestioné las agencias de diseño gráfico y desarrollo de sitios web y redes sociales, logrando la operación e interacción con nuestros clientes a través de estas plataformas.
- Desarrollé e implementé la idea de la Estrategia de Ventas de comunicación con degustaciones en vivo en el sitio web y en Redes Sociales, lo cual incrementó sustancialmente las ventas en el periodo Sep. 2019 a Feb. 2020.
- Actualmente estoy trabajando en una estrategia de marketing para retener los clientes existentes y atraer nuevos prospectos.

Participaciones Mariano S.A. de C.V. 2013 - 2019
Importador de productos italianos gourmet.
Coffee Station Bar y Catering en Partimar

- Identifiqué una oportunidad en el segmento de eventos sociales en relación a servicio al cliente y productos de alta calidad con el café. Recibiendo constantemente felicitaciones y reconocimiento de nuestros clientes.
- Desarrollé e implementé el concepto, promoción, procedimientos, logística y lineamientos corporativos de acuerdo con los procedimientos estandarizados de Illy, cumpliendo consistentemente las altas expectativas de servicio y producto, de este segmento de clientes Premium.
- Gestioné con éxito el servicio de catering de café y bebidas para eventos corporativos, sociales, públicos y privados de hasta 1,000 personas..

Procuraduria Federal del Consumidor 2012
Coordinadora de Publicidad Editorial en la "Revista del Consumidor" de Profeco.

- Rediseñé la estrategia de mercadeo en entidades gubernamentales aumentando el 60% en las ventas de publicidad de la revista a estas entidades.
- Incrementé la cobranza dando el seguimiento apropiado.

CONTACTO

552129 6025

santacruztan@gmail.com

www.gourmia.mx

FORMACIÓN ACADÉMICA

1994 - 1998

USISU (United States International University)

Licenciada en Administración de Negocios Internacionales - Campus CDMX

HABILIDADES

- Organización
- Visión Estratégica
- Supervisión
- Planeación
- Capacidad de Negociación
- Trabajo en Equipo
- Sistematización

TANIA SANTACRUZ UBANDO

EXPERIENCIA LABORAL

BMW München Motors 2010 - 2012
Concesionario autorizado de BMW de México (segmento de lujo)
Ejecutiva de Ventas

- Alcancé consistentemente mis objetivos de venta, logrando además un índice de satisfacción de clientes del 100%, en las áreas de servicio preventa, posventa y servicio, habiendo obtenido además el reconocimiento de la Dirección de Ventas.

Corporación Interamericana de Entretenimiento 2001 - 2004
Coordinadora de Relación con Inversionistas,
Coordinadora de Relaciones Públicas y Proyectos Corporativos en CIE

- Desarrollé el concepto y branding del sitio web Corporativo, estableciendo por primera vez sus lineamientos corporativos, para conformar e integrar en un solo sitio a todas las compañías que en ese entonces pertenecían al Corporativo de CIE. Esto mejoró la comunicación entre todas las empresas a nivel ejecutivo y corporativo.
- Gestioné y establecí los lineamientos y mantenimiento para cada una de las empresas dentro del sitio web a través de la plataforma, logrando unificación y claridad en todas las marcas que conformaban al corporativo CIE.
- Apoyé para consolidar la información, contribuí al diseño y la edición de los Informes trimestrales y anuales para los inversionistas proporcionando la información adecuada para sus análisis trimestrales.
- Coordiné varios eventos especiales de Relaciones Públicas y Eventos para los Inversionistas, comunicación corporativa y medios con total satisfacción en los servicios de nformación a los públicos pertinentes.
- Coordiné información apropiada y clara para las oficinas de CIE Internacional en España, Brasil, Estados Unidos y Argentina, haciéndoles llegar en tiempo y forma la misma para que las Altas Direcciones alcanzaran a tomar decisiones estratégicas.

BMW México 1996 - 2001
Empresa Automotríz, Autos de lujo.
Jefe de Mercadotecnia,
Jefe de Ventas

- Coordiné el envío y actualización de información y herramientas de marketing, precios, manuales de servicio al cliente e información del producto para los Concesionarios a nivel República, bajo los estándares corporativos a nivel global, mejorando la comunicación para entender los lineamientos de marca y las características de los modelos BMW y nuevos lanzamientos.
- Identifiqué las necesidades del cliente por parte de los Concesionarios para proporcionarles herramientas a través del nuevo sitio web corporativo, ya que la marca apenas iniciaba en México.
- Desarrollé e implementé el sitio web corporativo de BMW en México, con reglas y lineamientos (a nivel global) analizados, aplicados y tropicalizados para el corporativo y a todos los Concesionarios de la República Mexicana, ya que no existía la versión web adaptada al mercado mexicano.
- Gestioné e incrementé 10% las ventas de vehículos VIP (Especiales) y blindados a diplomáticos, y clientes especiales, así como visitas guiadas a la planta de BMW a la línea de producción y Showroom de blindados proporcionando la información y atención requerida por las altas exigencias de este perfil con muy buenos resultados en ventas, atención y satisfacción de los clientes.

HABILIDADES TÉCNINCAS Y APTITUDES

- Curso de Emprendedores (Proempleo).
- Manejo de Plataformas Wix para e-commerce, SAE para inventarios y de Redes Sociales .
- Idiomas: Inglés Fluido, Italiano Intermedio.