

**LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN
DIPLOMADO EN MERCADOTECNIA
DIPLOMADO EN EDUCACIÓN FINANCIERA
MENCIÓN HONORÍFICA**



**María de
Jesús
Fabiola
Pontones
Arqueta**

Dirección.
Col. Doctores,
Deleg. Cuauhtémoc,
C.P. 06720,
Ciudad de México.

Teléfono Celular.
0445547951216

Correo Electrónico.
fabpontones@
hotmail.com

OBJETIVO

Implementar tendencias de Mercadotecnia en una empresa, así como aprender y mejorar constantemente para lograr los objetivos organizacionales y propios.

EXPERIENCIA

09/2014-05/2016

Yves Rocher de México, SA de CV

Asistente de Mercadotecnia - Latinoamérica

- Obtuve y analicé información de ventas y mercadológica como 80/20%, mix, comportamiento de productos y otros mediante la implementación de bases de datos y trabajo en equipo con los clientes.
- Responsable de coordinar y dar seguimiento a pedidos para Latinoamérica logrando la facturación, venta estimada mensual y reducción de retrasos.
- Generé y revisé bases de datos para optimizar el flujo de información en el proceso de pedido con clientes latinoamericanos y áreas de la empresa (Logística, Regulatorio y Almacén), así como para analizar el mercado.
- Gestioné y traté con el área de Logística y Almacén afín de lograr abastecer productos a clientes de Latinoamérica.
- Encargada de apoyar y dar servicio al cliente de forma oportuna y puntual mediante materiales e información de mercadotecnia, diseño, merchandising, legal, regulatorio, logística y comunicación con distintas áreas logrando posicionar los productos cosméticos en el mercado latinoamericano.
- Generé presentaciones de revisión de negocio.
- Gestioné el seguimiento de pagos y cobranza a los clientes.

09/2011-08/2014

Ingeniería en Sistemas Electrónicos Digitales, SA de CV

Especialista en Mercadotecnia

- Participé en actividades comerciales para un mercado en telecomunicaciones.
- Ejecuté actividades promocionales con los Directivos de la empresa afín de mejorar la presencia en el mercado (Veracruz).
- Analicé información interna logrando determinar las ventas, tendencias y crecimientos.
- Segmenté e interpreté bases de datos para posicionar adecuadamente los productos frente al mercado meta.
- Gestioné y traté con proveedores para desarrollar materiales de mercadotecnia y/o como trámites administrativos.

03/2010-04/2011

Novartis Chile, SA / AIESEC México y Cono Sur

Brand Manager Jr. / Exchange Participant

- Asistí en la ejecución de actividades de mercadotecnia.
- Analicé información de mercado de marcas médicas junto con el área Market Intelligence, tal como: ventas, competidores, market share, prescripciones y precios principalmente, además de la colaboración en presentaciones del producto.
- Ejecuté el lanzamiento de un Aula Virtual dirigida a los médicos logrando profundizar en temas de educación médica (Programa Impacto Diabetes Tipo 2) y mejorar el posicionamiento.
- Conduje sondeos a hospitales y médicos, a modo de satisfacer las necesidades de pacientes y hacer un relanzamiento.
- Organicé congresos médicos y stands para promocionar la marca, creando mayor presencia de los productos de la empresa.
- Desarrollé piezas promocionales como invitaciones, ayudas visuales, brochures, cuponerías, banners y gimmicks -mediante el contacto con agencias de publicidad y otros proveedores- dirigidas a médicos, pacientes, farmacias y fuerza de ventas generando un mayor impacto en el mercado.
- Controlé y realicé formularios internos para conseguir la aprobación de materiales promocionales y eventos siguiendo políticas internas, así como en la Auditoría anual de materiales promocionales bajo la directriz de un Comité evaluador.

04/2009-11/2009

Multion Consulting, SA de CV

Especialista en Mercadotecnia

- Ejecuté el programa de acción de Marketing para la cuenta The Mathworks, Maple y Stata primordialmente, aumentando los leads mediante la organización de Campañas de Marketing vía email y correo directo, invitaciones online, Webinars, Promocionales, así como participación en Seminarios, Stands, Ferias y Edu tours locales y nacionales.
- Traduje best practices y/o materiales promocionales para su difusión e implementación con el segmento local.
- Tuve comunicación permanente con los fabricantes de EUA y Canadá para implementar los programas de acción, así como con el área de Ventas, Diseño e Ingeniería para ejecutar las campañas promocionales y eventos de Mercadotecnia en el interior de México, incrementando las ventas e impacto en los consumidores.
- Coordiné con el área de Ventas, Diseño e Ingeniería los eventos de Mercadotecnia en México, campañas y promocionales, mismos que aumentaron las ventas e impacto en los clientes.
- Administré y segmenté las bases de datos de la empresa, y de igual forma ejecuté encuestas de calidad de los eventos realizados afín de presentar resultados internamente y mejorar el servicio.

06/2008-01/2009

The Nielsen Company

Becaria de Client Service (Unilever)

- Revisé, analicé y emití comentarios sobre la razonabilidad de los flashes Retail Index Enhancement y Scantrack entregados a empresas de consumo masivo (Unilever) para identificar su market share, ventas, competencia, tendencias y otros.
- Colaboré en la obtención de información de mercado de la Cuenta Unilever afín de mejorar su posicionamiento frente a la competencia, muestra fue el comportamiento de los desodorantes Rexona.
- Realicé job orders para visualizar en Advisor los lanzamientos, jerarquías y actualizaciones de marcas, modificaciones en los flashes y en las bases de datos de Unilever principalmente, lo cual optimizó tiempos y mejoró la calidad entregada al cliente.
- Obtuve capacitación en Advisor, Retail Index, HomeScan, Pricetrack y Scantrack llegando a identificar soluciones en investigación de mercado para las empresas y conocer el comportamiento de sus productos.

María de Jesús Fabiola Pontones Argueta

Nivel de Inglés.
Intermedio Alto.
TOEIC 765 puntos
(2011).

Software.
Office, Advisor y
WebEx.

Habilidades.
Analítica, con
experiencia en
el extranjero y
profesional.

2006-2008 **AIESEC México, AC**

Vicepresidente de Talent Management (Comité Ciudad de México)

- Dirigí el desarrollo de la membresía del Comité, logrando mayor precisión en la definición de planes de carrera de cada miembro con los objetivos organizacionales.
- Coordiné los procesos de Reclutamiento, Bienvenida, Selección así como ser facilitador en Inducciones y Capacitaciones de nuevos miembros principalmente, logrando mayor calidad y eficiencia de la membresía.
- Innové aplicar el Buddy System y actualicé el Personal Goal Setting a los miembros llegando a aumentar su motivación con la filosofía de la organización.

EDUCACIÓN

2003-2008 **Licenciada en Administración (Mención Honorífica)**

- Universidad Nacional Autónoma de México / Facultad de Contaduría y Administración.

02/2008-06/2008 **Diplomado en Mercadotecnia**

- Universidad Nacional Autónoma de México / Facultad de Contaduría y Administración.

09/2016-12/2016 **Diplomado en Educación Financiera**

- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros CONDUSEF

CURSOS Y CAPACITACIONES

INGLÉS

08/2016-12/2016 **CELE UNAM**

- 70 hrs. de estudio de nivel intermedio alto de acuerdo al Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas.

01/2012-04/2012 **CELE UNAM / Biblioteca Benjamín Franklin**

- 70 hrs. de estudio de nivel avanzado / 12 hrs. de Speaking.

06/2011-07/2011 **Escuela de Extensión en Canadá de la UNAM**

- 180 HRS. (6 SEMANAS) DE INMERSIÓN TOTAL DE INGLÉS EN QUEBEC Y DE COSTUMBRES CANADIENSES.

01/2009-07/2010 **The Anglo**

- 360 hrs. de estudio en el nivel intermedio, avanzado, speaking y grammar.

OFFICE

10/2012-11/2012 **Ernst & Young**

- 18 hrs. de estudio de Word, Excel y Power Point (Segundo Curso).

05/2012-06/2012 **Ernst & Young**

- 18 hrs. de estudio de Word, Excel y Power Point (Primer Curso).

MERCADOTECNIA

08/2009 **AMIPCI - Asociación Mexicana de Internet**

- Seminario de Mercadotecnia Digital Avanzado.

08/2004-11/2004 **Universidad Nacional Autónoma de México**

- Taller de Imagen Ejecutiva.

03/2002 **Universidad Marista**

- Participación en el Tercer Simposio de Mercadotecnia.

CONGRESOS

AIESEC

- 2010: Regional Outgoing Preparation Seminar / Oaxtepec, Morelos. | 2008: Train the trainers en la Universidad La Salle / Taller de Ventas en la Ciudad de México. | 2007: Execution Meeting Congress en el IPN / Leadership Development Seminar en Culiacán, Sinaloa / Pre-meeting Human Capital en la Universidad Autónoma de Guadalajara / Staff del Seminario de Inducción a Miembros en la Universidad Panamericana / Asamblea Nacional de Planeación en la Universidad Autónoma de Guadalajara / Reunión Nacional de Directores en el ITESM Campus Monterrey. | 2006: Execution Meeting Congress en el ITESM Campus Veracruz.

VOLUNTARIADOS

- 2005: Fundación Ser Humano, AC / Niños con VIH. | 2003: Misión Colegio México Bachillerato / Comunidad Indígena de Santa María, Puebla. | 2000 y 2002: Misión Colegio México Bachillerato / Comunidad Indígena de Zozocolco, Veracruz.