



MAGDALENA LÓPEZ CORTEZ

Gerente Nacional de Ventas / Fragancias / Saborizantes / Industrial / Alimentos / Transnacionales

Nápoles. Móvil: 55 32 24 40 58

lopezmagdalena700@gmail.com; mcmaggy7@hotmail.com

ESCOLARIDAD

Maestría en Comercio Internacional

Escuela de Negocios Europea de Barcelona

2016-2018

Maestría en Administración de Negocios / MBA

2011

Universidad de Phoenix

Ingeniería Bioquímica

2003

Instituto Politécnico Nacional

EXPERIENCIA LABORAL

NIUCO - Empresa Mexicana Elaboración de Insumos para Alimentos a base de Granos, Semillas y prod. Agrícolas 2020 a 2024

Gerente de Ventas Exportaciones

- Responsable de apertura de nuevos negocios, del logro de objetivos y estrategias de ventas a nivel global; del cumplimiento del Budget anual
- Elaboro el plan de negocios anual para Clientes Clave, Distribuidores y Representantes de nuevas regiones o mercados meta mejorando la rentabilidad en un 30% y en algunas regiones más del 30% con apertura de nuevos mercados.

UPDCE IPN Institucional Subdirección de Propiedad Intelectual y Transferencias Tecnológicas del IPN

2017-2020

MANE MÉXICO – Transnacional de Sector Químico (Fragancias y Saborizantes)

1993 – 2015

Gerente Regional de Ventas LATAM

- Gestioné un equipo comercial de ejecutivos relaciones directas e indirectas en 4 regiones de Centroamérica: Guatemala Panamá, Costa Rica, El Salvador, Nicaragua; Caribe: Cuba, Rep. Dominicana, Trinidad & Tobago y Pacto Andino: Venezuela, Ecuador, Colombia, Perú y para México con cuentas globales.
- Fui responsable del logro del objetivo de ventas de la región: 12 MDD; algunos años rebasando el 100% de Budget
- Elaboré el plan de negocios anual para la línea de: sabores, mejorando la rentabilidad en un 60% con apertura de nuevos mercados
- Diseñé, implementé y ejecuté diversas estrategias comerciales como: Planes de expansión y posicionamiento en nuevas regiones, enfoque a segmentos de mayor demanda por temporalidad.
- Analicé a mis principales competidores, así como las tendencias del mercado de nuevos productos, y segmentos de mayor crecimiento
- Posicionamiento en mercados emergentes; relanzando o modificando la estrategia comercial de Cuentas Clave de segmentos líderes, logrando incrementar la participación
- Administré un presupuesto anual cumpliendo con Budget y proyectos para cada región y para cuentas core globales
- Coordiné el desarrollo de negocios de nuevos clientes con cuentas como: Nestlé, Pepsico, Dos Pinos, Quala, Alimentos SA, Demasa, Nacional de Chocolates, Corpora, Tres Montes, Bimbo, etc.

Gerente Regional de Ventas Sabores LATAM

Gerente de Mercadotecnia Sabores LATAM

- *Desarrollo de planes de mercadotecnia para 7 países, tropicalizando la estrategia global a cada país*
- *Control de los planes de publicidad BTL y Digital para 20 marcas de alimentos, para clientes como: Nestlé, Polar y Inlaca*
- *Identificación de tendencias en cuanto a temas industriales mediante estudios e investigación de mercados tanto cualitativos como cuantitativos*
- *Gestión de las relaciones públicas*
- *Organización de Eventos: Convenciones, seminarios*

Gerente de Mercadotecnia Sabores México

Gerente Jr. de Desarrollo de Productos – Departamento de Saborizantes para Alimentos

Coordinador de Desarrollo de Producto – Departamento de Colorantes para Alimentos

WARNER JENKINSON

1991 – 1993

Jefe de Servicio a Cliente Soporte técnico y Nuevos desarrollos,

LADY BALTIMORE – Confitería

1989 - 1991

Coordinador de Desarrollo de Nuevos Productos

Investigador en Tecnología de Alimentos

IDIOMAS

Inglés: 90%; Francés: 50%

SOFTWARE

CRM: Sales Force / Optiva, Office, Aspel, Sae

PASATIEMPOS

Nadar, Gimnasio, Ejercicio al aire libre, Lectura, Pintar, Cocinar Escribir