

# Marcela Escalante Toussaint

SALES DIRECTOR/ CUSTOMER SERVICE



(55) 26767682



marcela\_et@yahoo.com



Linkedin.com/in/marcela-e



Con +15 años de experiencia comercial en empresas de servicios de salud y asegurador en México. Enfocada en desarrollar e implementar estrategias comerciales y atención a clientes que promuevan la captación de nuevas cuentas, la conservación y fidelización de las mismas, garantizando a la empresa la rentabilidad de las mismas. Orientada en clientes objetivo, así como en la coordinación para la implementación adecuada de los servicios.

## EXPERIENCIA LABORAL

### • Sales Manager & Marketing

Marzo 2022- Enero 2023

#### JLN Labs de Grupo Andrade y Heraldo de México

Gestión y Desarrollo fuerza de ventas conformada por Asesores Clínicos Comerciales y Key Account Executives. Promoción y venta servicios laboratorio clínico empresarial, canal visita médica y público en general. Participación activa en licitaciones para sector privado. Desarrollo estrategias marketing digital y redes para penetración en mercado y posicionamiento de marca. Análisis de datos, pronósticos y presupuestos.

Marzo 2017- Marzo 2022

### • Dirección Comercial | Previta Group

Crecimiento sostenido del 15% durante 2 años consecutivos y conservación de cartera del 89%. Licitaciones sector Privado: 80% ganadas alcanzando un incremento en la captación de nuevos socios comerciales, Bróker y Aseguradoras para el posicionamiento de servicios que permitan control de riesgos salud y contención de costos. He conseguido aperturar nuevos canales de venta vía comercio electrónico cuya propuesta de valor incentiva la conversión a cierre con una media global del 2%

### • Sales Manager | Lapi Laboratorios

Abril 2007 - Marzo 2017

Gestión y desarrollo Fuerza de Ventas. Logré la definición e implementación metodología de tipo consultivo. Alcancé la captación cuentas clave y con un % de conservación del 80% Implementé nuevos canales de venta electrónica logrando reconocimiento de marca e incremento venta empresarial

### • Dirección Comercial | Axa Seguros México

Marzo 2000 - Marzo 2007

Gestión y Desarrollo Canal Promotorías Incremento cartera canal venta masiva y grandes cuentas 17% Mantenimiento Cartera Bróker y Promotores Venta corporativa. Atención Promotorias y Agentes canal de venta individual.

### • Gerencia Comercial | ING Comercial America

Agosto 1999 - Febrero 2000

Gestión y Desarrollo Canal Vida Creciente. Reclutamiento y selección de agentes para el posicionamiento de Venta individual Vida. 1er lugar en Ciudad de México y Tercer lugar a nivel nacional en ventas.

## FORMACION ACADÈMICA

- MBA en Administración de Empresas (T) / ENE Barcelona, España
- Diplomado en Customer Experience
- Licenciatura en Odontología CUM Laude / ULA 1987-1992

## FORMACION ADICIONAL

- Diplomado Estrategia Comercial / ITAM
- Diplomado en Marketing Digital y Redes / ITAM
- Diplomado en Administración / UIC (C)
- IEBS Email Automation Marketing

## HABILIDADES

- Liderazgo, Administración y Análisis de Información
- Capacidad Negociación y Actitud de Servicio
- Gestión de Equipos de alto desempeño
- Organización, Planeación, Coaching
- CRM

- Multitasking y trabajo bajo presión
- Flexibilidad y trabajo en equipo
- Enfoque en resultados
- Empatía y confianza
- Office e Ingles Intermedio

\*Referencias laborales a solicitud del interesado