



Paola Andrea SALCEDO

TNLGO. GESTION DE MERCADOS

CONTACTO



315 2935711
304 6162222



paolandreasalcedo@gmail.com



Carrea 32 # 13 - 231 Conjunto
Residencial Roble / Soacha

ACERCA DE MÍ

Tecnóloga en Gestión de Mercados con más de 15 años de experiencia en ventas, mercadeo, administración y logística en diversos sectores económicos. Orientada al cumplimiento de metas, con capacidad de liderazgo, planeación estratégica, y desarrollo de relaciones comerciales sólidas. Manejo de clientes B2B y B2C, participación en eventos corporativos, y coordinación de proyectos de alto impacto.

HABILIDADES

- Gestión comercial y cierre de negocios
- Liderazgo de equipos y coordinación operativa
- Planeación y ejecución de eventos
- Atención al cliente y negociación
- Adaptabilidad a servicios tangibles e intangibles
- Manejo de herramientas ofimáticas y CRM

EDUCACIÓN

- Tecnología en Gestión de Mercados – SENA - 2024 - Bogotá
- Tecnología en Finanzas y Negocios Internacionales – Unitec - 2019 - Bogotá - Aplazado

CURSOS Y DIPLOMADOS DESTACADOS

- Diplomado en Formulación de Proyectos – Univ. del Bosque, 2024
- Diplomado en Innovación y Fortalecimiento Territorial – Univ. del Bosque, 2024
- E-Business: Negocios Online – Univ. de Palermo, 2024
- Transformación Digital en Comercio Electrónico – SENA, 2021
- Curso de Liderazgo – Banco Santander, 2025
- Contabilidad, Excel, SARLAFT, FATCA, Atención al Consumidor – Citi Learning / SENA / Cámara de Comercio

EXPERIENCIA LABORAL

- **Área de administrativa**

Innovation in motion company SAS (Zero gravity)
2025

Administradora en Zero Gravity Bogotá, encargada de la gestión integral del parque: control de inventarios, estrategias para incrementar ventas, supervisión de personal y nómina, coordinación de mantenimiento, resolución de incidencias y cumplimiento de requisitos legales ante entidades de control.

- **Área de administrativa**

UT CR Logmin 2024 (Operador logístico del ministerio del interior)
2024-2025

Coordinó la logística de eventos para el Ministerio del Interior, gestionando la entrega de materiales, listados de asistencia y reembolsos de transporte. También apoyó el desarrollo de eventos, desde el montaje hasta el desmontaje, asegurando su correcta ejecución. Además, manejó documentación, informes y seguimiento de solicitudes, colaborando con el líder.

- **Área administrativa y mercadeo**

Nana es Mujer SAS
2019-2024

Como Gerente Administrativa, lideré equipos supervisando finanzas, proveedores, inventario y logística. Me especialicé en la elaboración de fichas técnicas, organigramas y presupuestos, contribuyendo al éxito operativo y estratégico.

- **Área de operaciones**

Registraduría Nacional del estado Civil
2019

Verificaba datos con precisión, gestionaba información confidencial y documentación clasificada, garantizando cumplimiento puntual de los plazos de entrega.

EXPERIENCIA LABORAL

- **Área de Mercadeo**

Parques y Reforestaciones (Salitre Mágico)
2018-2019

Logré el cumplimiento del presupuesto mediante el cierre de ventas y la apertura de convenios con clientes corporativos. Lideré equipos, destacando en la gestión logística de eventos corporativos masivos con aforos superiores a 1500 personas, incluyendo el manejo de planimetría, alimentación y sus respectivos horarios, así como en negociaciones, cobro de cartera y desempeño efectivo bajo presión

- **Área de Mercadeo**

HyH Santander
2016-2017

En HYH Santander, lideré la apertura de un canal B2C con dispensadoras de bebidas calientes. Gestioné todo, desde operaciones hasta marketing y finanzas. Establecimos acuerdos con empresas para instalar las dispensadoras y cobrar por el consumo, llegando directamente a los consumidores finales. Desarrollé habilidades en gestión y estrategia comercial

- **Área de Mercadeo**

Inssa
2016

En INSSA, vendí dispensadoras vending B2B y B2C, brindando un servicio completo desde la preventa hasta la posventa. Realicé la prospección de nuevos clientes, negociación de puntos de venta, investigación de mercados, mantenimiento de cartera y capacitación.

- **Área de Mercadeo**

Citibank Colombia
2012-2014

En Citibank, fui responsable de la venta directa de los 8 productos financieros del banco, estableciendo metas de colocación para cada uno. Me especialicé en la prospección de nuevos clientes mediante estrategias de venta en frío.