



ALINA G. TORRES
Celular y Wapp desde Uruguay: 098 855 686
Desde el exterior: +598 98 855 686
C. electrónico: alinagt100@gmail.com

Profesional con amplia formación y experiencia en Ventas Nacionales e Internacionales, Marketing y Negociación de Productos y Servicios, asegurando maximización de crecimiento y rentabilidad, liderando equipos de trabajo multidisciplinarios y multiculturales.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Commercial & Administrative Head (2008 - Actualidad)

Team Heavy Lift – Parques de Energías, ZF, Plantas UPM 1, UPM 2, Puertos.

- Venta, alquiler y leasing de Maquinarias y Equipos para Construcción, así como también comercialización de Servicios de Ingeniería, Mantenimiento Mecánico, Servicio Técnico, Software, Aplicaciones y Soluciones para Logística y Movimiento de Cargas.
- Planificación y ejecución de la estrategia comercial, inteligencia competitiva y posicionamiento.
- Negociación con Clientes, Subcontratos y Proveedores, además de la administración del cronograma de Servicios de Mantenimiento Mecánico.
- Desarrollo de Alianzas Estratégicas, elaboración de contratos, presupuestos, etc.
- Detección de oportunidades comerciales y contribución con hallazgos oportunos y accionables basados en análisis de la competencia y estudios específicos de investigación de mercado.
- Gestión de Auditorías, Certificaciones de Equipos (de Montaje, Izaje, Transporte, etc.) y de Operadores de Maquinarias.
- Creación y desarrollo de estrategias de marketing para el incremento del reconocimiento de servicios/productos, participación de mercado y rentabilidad.
- Gestión de relaciones y comunicaciones con diversas áreas de Clientes y Subcontratos, además de la actualización de documentación en CRM y otros sistemas informáticos propios y de clientes.
- Contratación, administración y logística de recursos humanos nacionales y extranjeros para montaje y operación de equipos y maquinarias.

- Gestión de programas de fidelización de clientes y desarrollo de herramientas y materiales de comunicación, adaptando el mensaje para influir a diferentes niveles y audiencias.

Jefe Comercial (2002 – 2007)

AXA Group

- Asesoramiento, administración y venta de Seguros, Asistencia en Viajes y Servicios Financieros.
- Prospección de oportunidades de mercado, segmentaciones, ejecución de alianzas comerciales y elaboración de programas de fidelización de clientes.
- Inteligencia competitiva, posicionamiento y lanzamiento de nuevos productos/servicios.
- Negociación con clientes estratégicos, preparación de licitaciones, propuestas comerciales y control de indicadores clave de gestión.
- Entrenamiento de equipo comercial y de atención a clientes (CONTACT CENTER y CAC).
- Elaboración y ejecución de planes de ventas y marketing (B2B y B2C), a nivel nacional e internacional, con enfoque en el crecimiento de las participaciones de mercado y el aumento de la rentabilidad.
- Desarrollo de plataformas de venta on-line, asegurando el cumplimiento de Garantías de Servicios y superación de las expectativas de satisfacción de clientes.

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

- MBA Business Leadership con especialización en Logística. Universidad San Pablo, Madrid, España, 2005.
- Licenciada en Negocios Internacionales y Analista Internacional, Reading University England y Universidad ORT, Uruguay 2002 y 2000.
- Negociador, Mediador y Conciliador. Cámara de Comercio de Bienes y Servicios de Uruguay y Corte de Arbitraje Internacional para el Mercosur, Uruguay, 1998. Beca total del B.I.D. (Banco Interamericano de Desarrollo).
- Idiomas: Español (Lengua Madre), Inglés (Avanzado), Portugués (Inicial).
- Certificados, Cursos y Seminarios: Project Management; Normas ISO, OHSAS, QEO, GMP; Garantías de Servicios; Gestión de Relaciones con Clientes (CRM's, etc.); Digital Market Research; Marketing de Servicios; Blockchain; E-Commerce; varios en Transporte, Logística, Comercio Exterior, Cadenas de Suministro, Medio Ambiente, Sustentabilidad, etc.