



FORMATO PÚBLICO DE CURRÍCULUM VITAE

1. Nombre completo y cargo actual y Área en Televisión Metropolitana, S.A. de C.V. Canal 22

Nombre: Lic. Gabriela Alejandra Pérez de la Serna Duarte

Cargo: Jefatura de Vinculación

Área: Canal Internacional

2. Preparación académica (Máximo grado de escolaridad):

Nivel máximo de Estudios realizados: Licenciatura

Carrera específica (en su caso): Ciencias de la Comunicación

Escuela o Universidad: Universidad Justo Sierra

Especificar, si se está titulado. Titulada

3. Experiencia profesional (al menos los últimos tres)

Institución (empresa): On Screen Films, Producciones Internacionales

Periodo (fecha inicio y termino mes y año): septiembre 2009 / julio 2010

Puesto: Key Account Manager

Campo de experiencia (brevemente): Diseño de estrategias comerciales con el fin de captar nuevos clientes. Ventas corporativas y KAM de la cuenta de Blockbuster, Palacio de Hierro, Cadenas Oxxo y Distrimax.

Institución (empresa): TV AZTECA / AZTECA CINE

Periodo (fecha inicio y termino mes y año): agosto 2008 / abril 2009

Puesto: Coordinadora de video (ventas y Mkt)

Campo de experiencia (brevemente): Administrar el lanzamiento de las películas a DVD desde la recepción de materiales y verificación de formatos, forecast de ventas en el mercado, elaboración de reportes de ventas; así como también promover nuevos canales de distribución.

Institución (empresa): Quality Films, S. de R.L. de C.V.

Periodo (fecha inicio y termino mes y año): febrero 2007 / agosto 2008

Puesto: Coordinadora de ventas / Trade marketing manager

Campo de experiencia (brevemente): Administración de ventas de las cuentas de Grupo Walmart, Soriana, City Club, Palacio de Hierro, Liverpool, Promotoría Musical, Chedraui y Comercial Mexicana. Elaboración de presentaciones de las películas, seguimiento al proceso de ventas; así como atención al cliente y servicio a las necesidades requeridas. Reportes de ventas, sellout y análisis de inventarios del mercado de venta directa y renta. Prospectación de nuevos clientes y ventas corporativas. En TMM, Supervisión de la promotoría interna y foránea en cuanto a reportes (visita, competencia, sello out) y exhibiciones con la finalidad de incrementar las metas propuestas en ventas. Proyección de ventas corporativas. Análisis de sellout e inventarios de los clientes (autoservicios, departamentales y especializadas)

Institución (empresa): GE International. NBC Universal Pictures

Periodo (fecha inicio y termino mes y año): abril 2005 / noviembre 2006

Puesto: Senior sales assistant

Campo de experiencia (brevemente): Administración de ventas de las cuentas de Grupo Walmart, Soriana, City Club, Palacio de Hierro, Liverpool, Chedraui, El Péndulo, El Sótano y comisionistas. Elaboración de presentaciones para los clientes, recepción de órdenes de compra, seguimiento de ventas, atención al cliente y servicio a sus necesidades. Reportes de ventas, sellout y análisis de inventarios. Control del archivo de programación.



4. Actividades académicas:

Estudios de postgrado: Diplomado en Nutrición y bienestar / Universidad Anáhuac

Cursos Adicionales:

ENGAGING AUDIENCES FOR YOUR ORGANIZATION – CONTENT STRATEGIES. Impartido por: Northwestern University. En curso on line.

CALL PLANNING. Objetivo elevar la efectividad en ventas preparando mejor las interacciones con los clientes. Impartido en el corporativo de GE. Certificado

LISTENING TO YOUR CUSTOMER.

Objetivo escuchar de manera analítica a nuestros clientes y ofrecerles soluciones a cada una de sus necesidades. Impartido en el corporativo de GE. Certificado

5. Habilidades

Idiomas: Inglés 80%

Herramientas informáticas: Paquetería office, outlook

Áreas de dominio profesional: administración, comunicación y relaciones públicas

Habilidades generales: trabajo en equipo, tolerancia a la frustración, empatía, compromiso.

