



**MARIA REINA ANDRADE**

Celular: (57) 3115611860/

[mreinan@cable.net.co](mailto:mreinan@cable.net.co)

[mariareina@mariareinaconsultores.com](mailto:mariareina@mariareinaconsultores.com)

**RESUMEN**

Resultados profesionales obtenidos con más de 20 en experiencia directivas y 20 años con labores específicas en mercadeo, en comercialización internacional, en direccionamiento estratégico, en desarrollo de negocios, construcción de equipos y alineación a la Estrategia, como líder y coach para el logro de resultados. Como fortalezas se incluyen, en manejo y transformación de equipos; planeación estratégica, inteligencia competitiva y desarrollo de proyectos en nuevos mercados; Transformación del RRH y su alineación a la estrategia, buen conocimiento de la economía mundial y colombiana como entorno para dirigir empresas, innovar y mejorar el EBITDA de las Organizaciones

**EXPERIENCIA PROFESIONAL**

**Universidad JAVERIANA / 2016**

Mercadeo para un nuevo mercado

**Universidad CESA / 2016**

Programa de Lego Serious Play con evaluación de Excelencia

**UNIVERSIDAD DEL ROSARIO / 2015**

Programa de Mercadeo, Modelos de Negocios y análisis del consumidor

**MAGNA EVENTS / FICOMERCIO / AMERICA EMPRESARIAL / 2013- 2016**

Conferencista de talla Mundial sobre la Felicidad, Alineación de Equipos, Estrategia y otros

**MARIA REINA CONSULTORES / 2012- al presente**

Apoyo en la Selección y Evaluación del Recurso Humano

Alineación de Equipos a la estrategia

Coaching / Mentoring

Desarrollo Profesional y personal, Liderazgo

Bienestar Integral ( cuerpo / mente / espíritu )

Cambio y Cultura Organizacional Fundamentada en Valores





### **TALENT PARTNERSHIP / 2013**

Consultora en la evaluación de Personas Y aplicación de BIRKMAN

Apoyo en la valoración del RRHH para alineación del RH a la estrategia Utilizando el BIRKMAN

Apoyo en la selección de candidatos y evaluación

### **PANAMERICANA /Junio 2013- 2014**

SUB GERENTE GENERAL

Alineación Estratégica de la compañía a un nuevo modelo de negocios y trabajo con el RRRH para dicha alineación

Definición de una estructura comercial para los nuevos negocios

Trabajo con el equipo humano para su desarrollo

### **CADENA / Enero 2012 a Junio 2013**

VICEPRESIDENCIA COMERCIAL

Posicionar la compañía en el país.

Definición estrategias comerciales para el cumplimiento del equipo humano asignado a comercial

Desarrollo de negocios de la Zona Centro con un cumplimiento del Presupuesto y crecimiento del 30% en el 2012.

### **ANDIGRAF - ASOCIACION DE LA COMUNICACIÓN GRAFICA / 2007- a 2012**

PRESIDENTE DE GREMIO

Representación de excelencia de los intereses del sector privado de la Industria de la Comunicación Gráfica Nacional ante el Gobierno, ante clientes y terceros, con logros medibles en aranceles, tarifas, programas, recuperación de impuestos, cambios en normatividad etc.

Acompañamiento a los empresarios, grandes y medianas empresas, en el desarrollo de modelos de negocios, en innovación y en gerencia de cadena de suministro dado el proceso gráfico.

Gestión de Sostenibilidad e implementación de sello verde

Desarrollo de una estrategia de valor agregado para la oferta colombiana de la Industria Gráfica.

Apertura de mercados Internacionales y desarrollo de oportunidades en el mercado nacional a través de encadenamientos productivos.

Programa de Transformación productiva y cumplimiento de una agenda pública- privada con avances concretos en beneficio de la Industria y del país.

Realizar los Congresos Internacionales de la Industria de talla mundial con los proveedores del mundo en tecnología de punta.

Conferencias en Universidades, en Foros Nacionales e Internacionales, empresas sobre el Entorno Económico, Industrial, perspectivas y visión de Industria de Largo plazo.





Seminarios de mercadeo y de liderazgo para la Industria

**ENERGY PUBLISHING / 2007**

CORRESPONSAL PARA EL TEMA DE CARBON (OUTSOURCING).

Análisis de temas energéticos y de carbón de Colombia para el mundo y reporte de noticias ( en inglés)

**PROEXPORT / 2006-2007**

VICEPRESIDENTE DE EXPORTACIONES: Gestión de promoción de exportaciones, generando oportunidades de negocios a los exportadores en el mercado internacional así cómo creando oferta exportable y promoviendo valor agregado en la producción nacional actual de todos los sectores de industria: Agrícola, manufacturas, prendas de vestir y servicios.

Liderazgo de un equipo nacional e internacional de más de 90 personas.

**FANALCA / 2005 - 2006**

VICEPRESIDENTE DE NEGOCIOS INTERNACIONALES: Estructuración de una nueva área de la empresa cuya misión fue replicar el modelo de negocios de FANALCA en el exterior:

- Creación de Sucursales en el exterior y definición del plan de negocios y estrategias para las mismas, luego de evaluada la factibilidad.
- Alianzas estratégicas con socios locales en cada país para desarrollo de negocios de transporte y limpieza pública respetando las regulaciones ambientales y políticas de estado.
- Negociación con Gobiernos locales
- Concesión lograda por US\$ 3.6M/ año en Barcelona- Venezuela.
- Estructura de negocio en Perú , India , Ecuador y Panamá mediante alianzas locales

**PRICEWATERHOUSE COOPERS / 2001- 2005**

DIRECTOR DE MERCADEO Y COMUNICACIONES: Dirección de la cadena de valor de mercadeo : Análisis estratégico , visibilidad y comunicaciones (manejo de medios y marca) y desarrollo de negocios

- Definición de una estrategia de mercadeo para la Firma, implementación de la misma y posicionamiento de la Firma en varios sectores de Industria. Incluyó el desarrollo de eventos de promoción y participación en Seminarios de talla mundial .
- Definición y desarrollo de oportunidades de negocios por US\$ 5M en 3 años de trabajo
- Estratificación del mercado colombiano y definición de targets y segmentos de industria.
- Promoción de la Firma en los medios y comunicación permanente con las empresas más grandes del país

**CARBONES DE COLOMBIA- CARBOCOL- COLOMBIA / 1981 - 2000**





#### VICE PRESIDENTE COMERCIAL

Luego de 14 años en la compañía donde me vincule muy joven y sin experiencia fue nombrada como Vicepresidente Comercial, luego de desarrollar diferentes posiciones en la Gerencia General y en el área de Mercadeo:

#### LOGROS

- Generación de ventas de US\$ 300M durante el año 2000, incremento del 26% en venta durante los cinco años de gestión.
- Contratación de US\$8M en fletes marítimos para transporte de 1.2 MT de carbón durante el 2000, mediante la coordinación de la CADENA de EXPORTACIÓN de carbón en su exportación y logística.
- Implementación de nuevos acuerdos de mercadeo con clientes en América, Europa y Corea. Realización de ventas contractuales y spot
- Participación activa y/ o supervisión en las negociaciones internacionales de contratos de carbón en Europa, Asia y América.
- Dirección del grupo comercial de 18 personas con un presupuesto de US\$ 1.2 M agrupado e 3 gerencias: VENTAS, MERCADEO y LOGISTICA y/ o CADENA de SUMINISTRO
- Coordinación con el operador (Exxon) de la producción versus ventas programadas.

#### IDIOMAS

Idiomas: Inglés y francés (aprendidos en USA (Xavier University) y Francia (la Sorbonne)

#### EDUCACION

ASSESSMENT CENTER	Organización de Psicólogos de Colombia PSEA
LEADING TEAMS	Michigan University
MINDFULNESS	Mindfulness in Coaching
MHS/ EIS	Inteligencia Emocional 2015
LEGO SERIOUS PLAY	Certificado en la Metodología
PSICOLOGÍA POSITIVA	Whole being institute 2014 - 2015
LIDERAZGO Y DIRECCION	Columbia University – Instituto de Liderazgo 2014- 2015





BIRKMAN	Certificación como coach y valoración del RH BIRKMAN 2013, 2014, 2015 categoría senior
	Certificación en alineación de equipos y Team Building
SMRM / H C	Certificación en alineación del RRHH a la Estrategia
GLOBAL MBA	TULANE UNIVERSITY USA 2009-2011
PROGRAMA PARA PRESIDENTES	Universidad de los Andes - 2006
MBA PARA EJECUTIVOS	Universidad de los Andes - 2000-2002
ALTA GERENCIA EN FINANZAS	Universidad de los Andes - 2000
ECONOMISTA	Universidad del Rosario - 1979
	Estudios financiados con las monitorias de cálculo y Macro economía.
SECUNDARIA Y PRIMARIA	Colegio Helena Cano Nieto
	Capacitación permanente mediante seminarios todos los años y diversos temas
	Conferencista internacional invitada por el Banco Mundial para temas de Carbón en Australia y SurAfrica. Ponente en varios foros para discusión de temas.
	Conferencista sobre temas de mercadeo estratégico apoyo a varias compañías y Universidades
	Profesor del diplomado de Mercadeo – EAN – Andigraf
	Profesor Mercadeo y de Liderazgo U del Rosario - Mayo 2015
	Consultor y coach Senior de BIRKMAN





Conferencista en Foros Nacionales para conducir el tema de Felicidad, liderazgo y Alineación de Equipos, Direccionamiento Estratégico

Miembro de la Junta Directiva del CIGRAF (Centro de Desarrollo Tecnológico para la Competitividad de la Industria Gráfica), de la Cámara Colombo Panameña, de CSL- Centro de Logística, de Fomipyme, JAVEGRAF

Amante de Dios, y siempre recibir su guía en mi practica de Coaching y consultora

