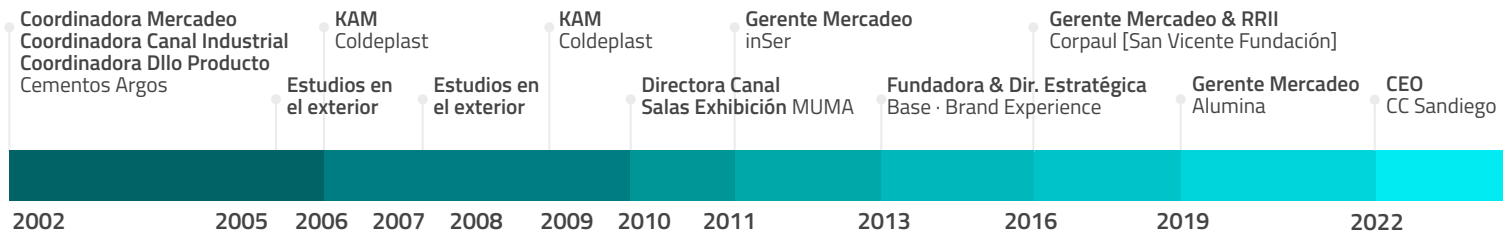


ALEXANDRA MOLINA CUENCA

GERENCIA GENERAL · ESTRATEGIA · INNOVACIÓN · REVENUE · GESTIÓN DE MARCA · TRANSFORMACIÓN DIGITAL · B2B & B2C

SÍNTESIS LABORAL



CONTACTO

- [+57] 320 525 0833
- [+57] 604 298 7672
- alexandra.molina.cuenca@gmail.com



Gerente General con Maestría en Administración de Empresas [MBA], Maestría en Dirección de Comunicación de Marketing, Especialización en Mercadeo y alto nivel de inglés.

Cuento con amplia experiencia en empresas líderes B2B & B2C de diversos sectores de servicio y manufactura del país, gestionando mercados en Colombia, República Dominicana, Ecuador y US, a través del análisis y entendimiento del consumidor, la planificación y experiencia de marca, la estructuración y desarrollo del portafolio, la definición del Go to Market [mercados, canales y precios], la innovación y la transformación digital, siempre con foco en las ventas rentables.

Lidero equipos multidisciplinarios, propiciando ambientes de trabajo inspiradores y motivadores. Me caracterizo por tener una alta orientación al logro y al aprendizaje, un fuerte enfoque en el cliente, un alto sentido de responsabilidad y una alta capacidad para la toma de decisiones.



EXPERIENCIA LABORAL

Ago.2022 · **CENTRO COMERCIAL SANDIEGO**
A la fecha **Gerente General**
Colombia

Responsable de generar e implementar la estrategia de cambio que permita la sostenibilidad y vigencia del centro comercial, y su posicionamiento como uno de los principales epicentros culturales y comerciales del área metropolitana, así como potenciar el valor de su marca buscando su expansión.

Logros:

- Diseñé e implementé la estrategia corporativa a 2032 definiendo los factores habilitadores y diferenciados del CC.
- Diseñé y desarrollé los proyectos La T, El Patio, La Terraza, La Oficina y Plaza Jardín para renovar la infraestructura del CC y tener una oferta más amplia y variada.
- Renegocié con el top 15 de proveedores logrando eficiencias en costos por \$750 millones/año.
- Entre el 2022 y 2024 tripliqué los ingresos por zonas comunes, logrando un cumplimiento del 112% en 2024.
- En el 2024 aumenté la permanencia de los clientes pasando de 2 a 3 horas, incrementé el valor/m2 de concesión en un 9,5% y disminuí la vacancia pasando de un 9 a un 6%.
- En este mismo año, San Diego pasó del puesto No. 8 al No. 6 en ventas a través de la plataforma de Redeban, ocupando además el puesto No. 1 en ventas por m2 y el No. 3 en ticket promedio.
- Implementé el proyecto de energía solar con el que se espera obtener ahorros del 35%.

Sep.2019 · **ALUMINA**
Abr.2022 **Gerente Mercadeo** [Sep.2021 a Abr.2022]
Directora Mercadeo [Sep.2019 a Ago.2021]
Colombia

Responsable de liderar el área de mercadeo para Colombia, Ecuador, USA y otros mercados internacionales, apoyando el crecimiento sostenible por medio de los procesos de revenue [S&OP y pricing], marca, trade, experiencia digital, categoría, I+D y gestión del conocimiento, y un equipo de 22 personas.

ESTUDIOS

Especialización en Mercadeo
Universidad EAFIT. Medellín, Colombia
Dic.2010

**Maestría en Administración, MBA
Énfasis en Mercadeo**
Universidad EAFIT. Medellín, Colombia
Jul.2009

**Maestría en Dirección de Comunicación de
Marketing – Beca a la Excelencia Académica**
EAE Business School. Barcelona, España
Jul.2008

Arquitectura
Universidad Pontificia Bolivariana
Medellín, Colombia
Jun.2002

OTROS ESTUDIOS

Curso Innovación para Todos
Ruta N. Dic.2018

Diplomado Planeación Financiera
Universidad Benito Juárez, México en
convenio con Unipymes. Sep.2017

Diplomado Gerencia en Servicio al Cliente
Universidad Benito Juárez, México en
convenio con Unipymes. Jul.2017

Diplomado Gerencia de Marketing Online
Universidad Benito Juárez, México en
convenio con Unipymes. May.2017

Curso Gerencia de Marca
Programa Place to Train. Universidad EAFIT.
Oct.2015

**Curso intensivo General English –
Advanced Level**
Princes College of English. London, UK.
Dic.2008

**Curso intensivo de inglés como segunda
lengua – ESL Program**
University of California. Irvine, USA.
Mar.2006

EXPERIENCIA LABORAL

Logros:

- Implementé el nuevo Modelo de Pricing, diseñado de acuerdo al portafolio, el mercado y la rentabilidad, el cual nos permitió alcanzar un EBITDA de dos dígitos.
- Reté el sistema de costos de la compañía para garantizar un margen industrial superior al 30% con precios competitivos.
- Redefiní los canales para garantizar que el costo por servir no afectara el margen deseado, aumentándolo en 10 puntos.
- Segmenté, depuré y definí el portafolio de productos, pasando de 21.600 a 10.400 SKU en un año, lo que permitió aumentar la eficiencia en producción.
- En el 2021, lideré la construcción y el lanzamiento de la plataforma estratégica de marca y la propuesta de valor para cada categoría, incrementando la participación de mercado en 3 puntos con respecto al año anterior.
- Diseñé e implementé servicios-A, un ecosistema digital para mejorar la experiencia del cliente y potenciar nuevos canales de ventas, apalancado en un robusto plan digital.

Abr.2016 ·
Sep.2019

**CORPAUL [Empresa Filial de San Vicente Fundación]
Gerente Mercadeo & Relaciones Institucionales**
Colombia

Responsable de implementar y liderar el área de mercadeo a nivel corporativo para las UEN Farmacéutica, Servicios para la Salud y Parquederos, conformada por 14 personas y los procesos de Prospectiva, Transformación Digital, Estrategia de Marca, Gestión de Cliente y Relaciones Institucionales.

Logros:

- En equipo con el Comité Directivo, seleccionamos las UEN Core de la compañía [pasando de 6 a 3] y para cada una de éstas definí el modelo de negocio y su propuesta de valor, lo que permitió incrementar las ventas y transformar un EBITDA negativo en positivo.
- Rediseñé la arquitectura de marca Corpaul e implementé las nuevas marcas para las UEN Farmacéutica, Servicios para la Salud y Parquederos.
- Para la UEN Farmacéutica, estructuré e implementé el Modelo de Experiencia de Servicio, el cual incluyó segmentación por valor y ciclo de vida del cliente y definición de los procesos comerciales.
- Reestructuré el portafolio de productos Farmacéuticos, lo que permitió aumentar las ventas de medicamentos no commodities y penetrar nuevos mercados.

May.2013 ·
Abr.2016

**BASE · BRAND EXPERIENCE
Fundadora & Directora Estratégica**
República Dominicana y Colombia

Responsable de gestionar y dirigir estratégicamente los proyectos de creación y posicionamiento de marca para empresas B2B y B2C en Colombia y República Dominicana.

Logros:

- Definí la estrategia de marca e implementé la identidad corporativa para Amelissa [Colombia].

OTRA EXPERIENCIA

Miembro de la Mesa de Movilidad
Fenalco Antioquia. 2024 - a la fecha

Miembro de la Mesa de Seguridad
Fenalco Antioquia. 2024 - a la fecha

Miembro de la Junta Directiva de Asocentros
Medellín. 2022 - 2024

Docente Especialización en Mercadeo, Diplomado Dirección y Gerencia de Marca, y Pregrado Mercadeo, Administración y Negocios Internacionales
Universidad EAFIT. 2017 / 2019

Docente Maestría en Gestión de Empresas – Concentración Mercadeo
Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra – PUCMM. Santo Domingo, República Dominicana. 2014 - 2015

Miembro de la Junta Directiva del Círculo de Empresarios Dominicano-colombiano
República Dominicana. 2015

REFERENCIAS

Disponibles según solicitud.

EXPERIENCIA LABORAL

- Cree una oferta de valor para ARS Palic [RD].
- Definí la estrategia de marca para Capof Caf [Colombia].
- Analicé el mercado y las tendencias para Forbes [RD] y Formacol [Colombia].
- Diseñé la experiencia de marca para Global Travel y Mapfre Crediseguros [RD] y Nordika [Colombia].

Jul.2011 ·
May.2013

INSER - INSTITUTO DE FERTILIDAD HUMANA
Gerente Mercadeo
Colombia

Responsable del posicionamiento de la compañía como una institución pionera a nivel nacional e internacional, a través del fortalecimiento de la marca en Colombia, USA, Centro América e Islas del Caribe.

Logros:

- En el 2012 logré un crecimiento del 27% en ventas y del 11% en la consulta de fertilidad, a través de estrategias de promoción y el desarrollo de alianzas para incentivar la remisión de pacientes internacionales.
- Construí la estrategia y experiencia de marca, renové su identidad visual y actualicé sus canales de comunicación off y online [App, portal para el paciente y CRM].
- Recompuse el portafolio de servicios para aumentar las ventas sosteniendo el margen deseado.
- Desarrollé el plan estratégico de la compañía [Visión 20-17], teniendo como pilar el ingreso al Clúster Medellín Health City.

Feb.2010 ·
Jul.2011

MUMA
Directora Nacional Canal Salas de Exhibición
Colombia

Responsable de posicionar la nueva marca a través de las salas de exhibición ubicadas en Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla, como nuevo canal estratégico de ventas.

Logros:

- Desarrollé alianzas estratégicas con empresas y sus fondos de empleados, y cree el programa de referidos para incrementar ventas, posicionar marca y aumentar número de visitas y ticket promedio.
- Definí y lancé MUMA Hogar, un portafolio dirigido a un nuevo nicho de mercado.
- Definí los canales de distribución y las políticas comerciales.

Oct.2006 ·
Feb.2010

COLDEPLAST
KAM
Colombia

Entre Nov.2007 y Ene.2009 realicé estudios en el exterior.

Feb.2002 ·
Oct.2006

CEMENTOS ARGOS
Coordinadora Mercadeo Nacional e Internacional
Coordinadora Mercadeo Canal Industrial
Coordinadora Promoción y Desarrollo Producto
Colombia y USA
Entre Dic.2005 y Abr.2006 realicé estudios en el exterior.