



MÓNICA MARIA SÁNCHEZ SIERRA

PERFIL PROFESIONAL

Empresaria y Directora Ejecutiva desde enero de 2004 de la empresa MS CONSULTORÍA SAS.

Poseo más de 30 años de experiencia en la gestión comercial, ventas, relaciones públicas a nivel nacional y con alto énfasis la atención al cliente en el sector servicios.

Docente universitaria desde 1996 y facilitadora de procesos de entrenamiento empresarial. Conferencista en temas de mercadeo nacional e internacional, ventas y calidad del servicio. Proyectada al logros y al alcance de objetivos.

DATOS DE CONTACTO



monica.sanchez@msconsultoria.co.com



312 740 6678



FORMACIÓN ACADÉMICA

- 2012** Magister en Dirección de Marketing
UNIVERSIDAD DEL MAR
Viña del Mar Chile
- 2009** Profesional en Negocios Internacionales
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
Medellín
- 1995** Especialista en Negocios Internacionales.
ESCUELA COLOMBIANA DE MERCADOTECNIA (ESCOLME)
Medellín
- 1992** Tecnóloga en Mercadotecnia
ESCUELA COLOMBIANA DE MERCADOTECNIA (ESCOLME)
Medellín



HABILIDADES

Manejo de Excel



Capacidad de análisis



Manejo de Power Point



Planeación



Manejo de Word



Pensamiento complejo



Expresión oral

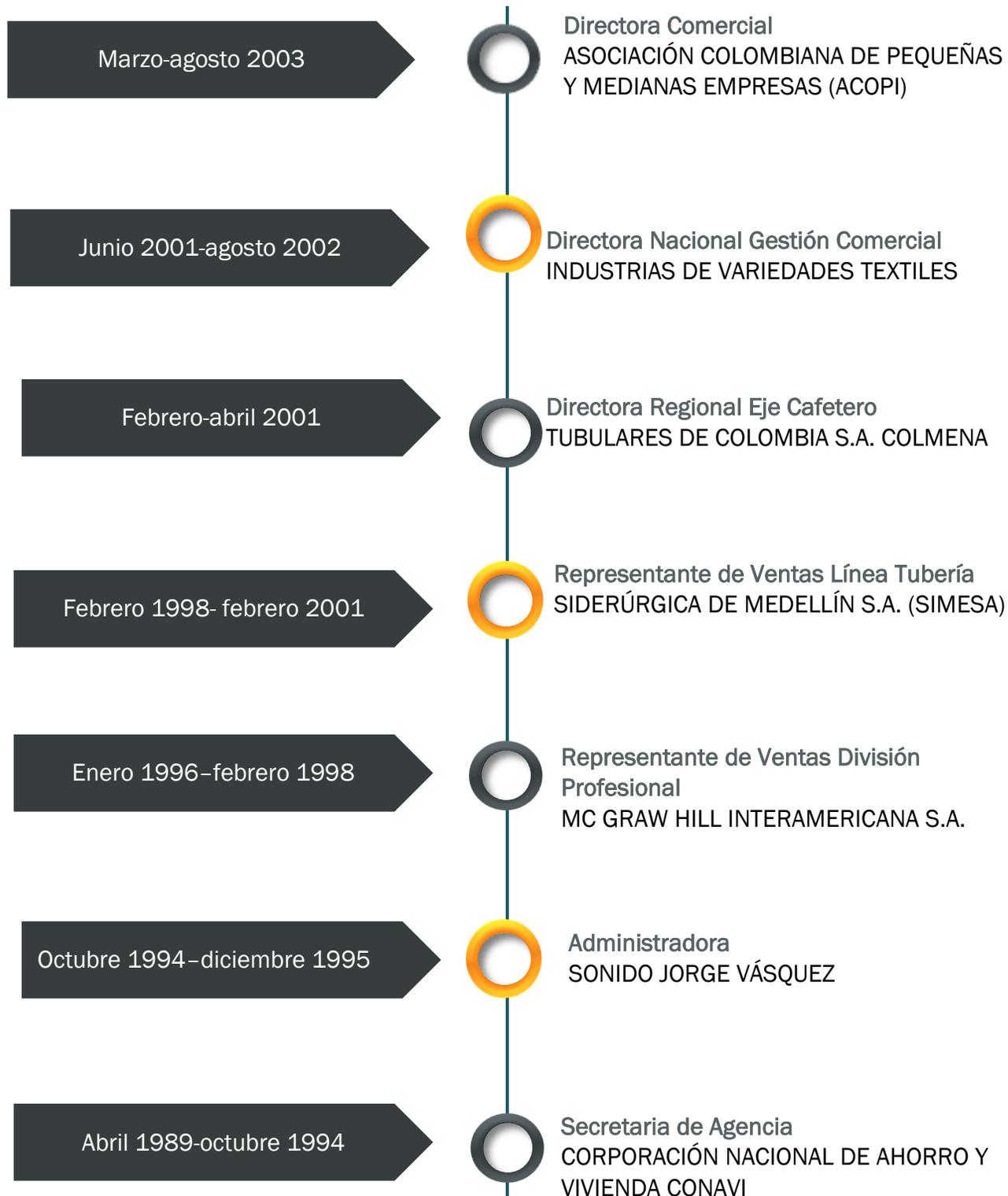


Capacidad administrativa





EXPERIENCIA LABORAL





EXPERIENCIA DOCENTE

Institución	Fechas	Programa	Asignaturas
 Universidad de Medellín Ciencia y Libertad	2007-2022	Diplomado Gerencia de Ventas y cierre de negocios.	Modulo proceso de ventas: Taller gerencial de la venta.
		Diplomado Gerencia de Ventas y cierre de negocios	Planeación Gerencial de la Venta.
		Diplomado Gerencia de Ventas Innovadora.	Módulo Gerencia Innovadora de Ventas.
		Diplomado Importaciones y Exportaciones.	Modulo Inteligencia de mercados y plan exportador.
		Diplomado en Mercadeo.	Modulo Inteligencia e investigación de Mercados.
 UCO Universidad Católica de Oriente	2014-2019	Especialización en Mercadeo.	Políticas de Producto.
		Especialización en Mercadeo.	Política de Precios.
 IUSH Institución Universitaria SALAZAR Y HERRERA	2007-2016	Especialización Gerencia de Mercadeo Estratégico.	Modulo Administración Estratégica de Ventas.
		Programa Negocios Internacionales.	–Acuerdos económicos. Mercadeo Internacional. Introducción a los Negocios Internacionales.
		Programa Mercadeo y Ventas.	–Gestión de Ventas. –Sistemas de Información en Mercadeo. –Fundamentos de Mercadeo. –Investigación de Mercados. –Inteligencia de Mercados. –Políticas de Promoción. Técnicas de Ventas.
	2012-2013	Mercadeo.	Núcleo de Promoción y Precio y Fundamentos de Mercadeo. (Modalidades presencial y virtual sincrónico).

Institución	Fechas	Programa	Asignaturas
		Negocios Internacionales.	Núcleo de Mercadeo Internacional. (Modalidades presencial y virtual sincrónico).
		Mercadeo.	<ul style="list-style-type: none"> -Técnicas de Ventas. -Mercadeo de Servicios. -Plan de Mercadeo. -Administración Comercial. Mercadeo General.
	2004-2011	Mercadeo.	<ul style="list-style-type: none"> -Técnicas de Ventas. -Mercadeo de Servicios. -Plan de Mercadeo. -Administración Comercial. Mercadeo General.
		Negocios Internacionales.	Mercadeo Internacional.
		Diplomado en Gerencia de Mercadeo y Ventas.	Modulo: El servicio como estrategia diferenciadora.
	2003-2014	Diplomado en Gestión del Mercadeo Estratégico.	Gestión del Servicio en la Estrategia Organizacional.
		Diplomado Certámenes.	Fundamentos de Mercadeo.
	2006-2008	Mercadeo.	<ul style="list-style-type: none"> -Planeación y Desarrollo de Productos. -Técnicas de Ventas. Administración de Ventas.
		Diplomado en Mercadeo.	<ul style="list-style-type: none"> -Gerencia Comercial. -Dirección y Técnicas de Ventas.



EXPERIENCIA COMO ENTRENADORA EMPRESARIAL

No.	Fecha	Empresa	Tema	Responsable	Teléfono
1.	Febrero 2004.	MS Consultoría SAS.	Diferentes módulos y empresas con entidades promotoras como: <ul style="list-style-type: none"> – Ruta-N. – Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. – Cámara de Comercio del Aburra Sur. – Inexmoda. 	Mónica María Sánchez S.	3104321146
2.	Enero 2014.	Integral Group	<ul style="list-style-type: none"> – Módulos de: Comunicación, Servicio al Cliente. (CCAS) – Capacitación a ESP La Cimarrona (El Carmen de Viboral). 	Eduardo Moreno	3113581669
3.	Mayo 2015.	Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. Centro Suroeste Antioqueño- MS Consultoría.	La imagen en sus negocios En tres municipios del suroeste Antioqueño.	Carlos Augusto Henao- CCMA.	(4) 841 21 56.
4.	Febrero 2009. Abril 2013.	Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia y Zeiky- Proexport.	<ul style="list-style-type: none"> – Mercadeo Internacional. – Inteligencia de Mercados. 	Vanesa Uribe.	454 84 10 ext.638.
5.	Julio 2011-2018.	Cámara de Comercio del Aburrá Sur y Proexport	<ul style="list-style-type: none"> – Mercadeo Internacional. – Inteligencia de Mercados. – Canales de Distribución y Comercialización. – Modelos de Negocio en Servicios. 	Andrea Gómez Urán.	4442344 Ext.128
6.	Mayo 2013. Junio 2014. Mayo 2015.	Cámara de Comercio del Oriente Antioqueño y Proexport.	<ul style="list-style-type: none"> – Estrategias de Internacionalización. – Mercadeo Internacional. – ¿Cómo encontrar su mercado objetivo? 	Alexandra Villada.	531 25 14



EXPERIENCIA COMO CONSULTORA Y ASESORA EMPRESARIAL

Ejecutados como Consultora Principal de MS CONSULTORIA SAS			
No.	Fecha	Empresa/Entidad	Área de intervención
1.	2013-2016	Centro de Ciencia y Tecnología de Antioquia (CTA), Programa Turismo Avanza. Acompañamiento a 90 empresas del sector turismo de la ciudad de Medellín	<ul style="list-style-type: none"> - Planeación estratégica. - Planes de mercadeo. - Ventas y servicio.
2.	2016-2017	CREÁME, Incubadora De Empresas. Acompañamiento a 15 empresas del sector turismo del departamento de Antioquia	<ul style="list-style-type: none"> - Normas NTS 001- 004 y 005.
3.	2014- actualmente	MS Consultoría SAS. Acompañamiento a las siguientes empresas y entidades: <ul style="list-style-type: none"> - Inexmoda. - Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. - CTA. - CREÁME. - Cámara de Comercio de Bogotá (Fabricas de productividad). - Alum y Glass. - Obras y Piscinas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Planeación estratégica. - Planes de mercadeo. - Ventas y servicio.
4.	1 de mayo al 15 de julio de 2015.	Proyecto Creative Transmedia.	Asesoría a 22 empresarios en temas de: <ul style="list-style-type: none"> - Planeación estratégica. - Mercadeo y Ventas - Co-Creación.
5.	1 de marzo al 30 de abril de 2015.	Proyecto Capital Semilla 11ª versión.	Diseño de planes comerciales a 35 empresas.
6.	Marzo 1 a noviembre 30 de 2014.	Proyecto Turismo Avanza.	Asesoría a 90 empresarios del sector turístico en áreas de: <ul style="list-style-type: none"> - Planeación estratégica. - Mercadeo y Ventas
7.	Agosto 1 a octubre 31 de 2014	Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. Proyecto Más Mercados Más Negocios.	Entrenamiento comercial a la medida a 35 empresarios en temas: <ul style="list-style-type: none"> - Exhibición comercial. - Fortalecimiento de habilidades comerciales. - Administración gerencial de la venta. - Estrategia financiera de la venta.
8.	Agosto 1 a noviembre 30 de 2013. Febrero 1 a octubre 31 de 2014.	CTA. Proyecto.	<ul style="list-style-type: none"> - Planeación estratégica. - Mercadeo. - Diseño de servicio.

No.	Fecha	Empresa/Entidad	Área de intervención	Responsable	Teléfono
1	Diciembre 2020- febrero 2021.	Corporación Interactuar. Proyecto Avancemos Bajo Cauca.	Acompañamiento en la organización de la Feria Avancemos Bajo Cauca.	Roger García.	3013711550.
2	Agosto 2020- julio 2023.	Corporación Interactuar. Proyecto Avancemos Bajo Cauca.	<ul style="list-style-type: none"> - Mercadeo. - Modelo de negocio. - Planeación estratégica. 	Roger García.	3013711550.
3	Diciembre 2018.	Corporación Interactuar.	- Asesoría en Mercadeo: empresas comunas 4 y 5 PP.	Roger García.	3013711550.
4	Mayo 2019.	Corporación Interactuar.	- Asesoría en Mercadeo: APC Valencia (Córdoba).	Claudia Vasco.	3104341501.
5	Abril a mayo 2019.	Corporación Interactuar.	- Asesoría en Mercadeo: Briceño (Antioquia).	Lenis Agudelo.	3104341501.
6.	2019 2020	Corporación Interactuar.	- Acompañamiento en Mercadeo a empresas culturales del municipio de Apartadó (Urabá).	Lenis Agudelo	3104341501.
7.	26 de octubre al 31 de diciembre de 2018.	Corporación Interactuar.	Segmento de público y clientes, estrategia, plan de mercadeo en servicios culturales (Urabá).	Lenis Agudelo	3104341501.
8.	1 de agosto al 15 de septiembre de 2018.	Corporación Interactuar.	- Segmento de público y clientes, estrategia, plan de mercadeo en servicios culturales (Medellín).	Claudia Vasco.	3165637789.
9	Julio- diciembre 2017.	Corporación Interactuar.	<ul style="list-style-type: none"> - Planeación estratégica. - Planes de mercadeo. - Ventas y servicio. 	Claudia Vasco.	3165637789.
10	7 de septiembre al 7 de diciembre de 2015.	Servimarketing. Proyecto Fortalecimiento empresarial de la Secretaría de Productividad y Competitividad de Antioquia.	Asesoría a 12 empresarios en temas de: <ul style="list-style-type: none"> - Acceso a mercados. - Planeación estratégica. Mercadeo y ventas. 	Consuelo de Fátima Monsalve de Restrepo	604 2345702
11	Noviembre 1 al 30 de 2013.	Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia.	<ul style="list-style-type: none"> - Estructura comercial en canales de distribución. - Presupuesto de ventas. - Incentivos para fuerza comercial. 	Vanessa Uribe.	454 8410 ext. 638.
12	Marzo 2013.	Impoex H&B	<ul style="list-style-type: none"> - Direccionamiento estratégico. - Mercadeo. 	Mónica Lucia Bernal.	604 4449036.
13	Junio 2013.	Teatriados.	<ul style="list-style-type: none"> - Direccionamiento estratégico. - Plan de mercadeo. 	Felipe Giraldo.	604 2545241.
14	Agosto 2012.	Villa de los Ángeles	<ul style="list-style-type: none"> - Direccionamiento estratégico. - Plan de mercadeo. 	Claudia Cristina Franco.	604 3170570
15	Agosto 2006- abril 2013.	CDM Equipos.	<ul style="list-style-type: none"> - Direccionamiento estratégico. - Mercadeo. - Ventas. 	Paula Melo.	604 3414530.

No.	Fecha	Empresa/Entidad	Área de intervención	Responsable	Teléfono
			– Servicio al cliente.		
16	Julio 2012.	Copidrogas.	– Mercadeo y ventas.	Sergio Méndez.	604 3198070.
17	Febrero 2005. Octubre 2012.	Multicar Texaco Envigado.	– Gestión comercial y del servicio.	Carolina Mejía.	604 276022.
18	Julio 2006- 2009	Papelcard Limitada.	– Direccionamiento estratégico. – Mercadeo.	Manuel Correa Vallejo.	604 3780707.
19	Agosto- octubre 2007.	Asociación Colombiana de Ingenieros (ACIEM).	– Proyecto de compras estatales	Jairo Bonilla.	604 3127393.
20	Marzo a diciembre 2004.	Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. Proyecto Redes Empresariales.	Generación de mentalidad empresarial. 18 municipios de Antioquia.	Luis Javier Ramírez V.	604 5766125.
21	Enero 2009. Agosto 2016.	Cámara de Comercio del Oriente Antioqueño.	Capacitación en servicio al cliente y mercadeo. Rionegro y municipios del Oriente Antioqueño	Alexandra Villada.	604 5312514



EXPERIENCIA COMO INVESTIGADORA

No.	Año	Título proyecto/ Contratante	Contratante	Cargo
1.	2021	Estudio de caracterización de las empresas afiliadas a la Caja de Compensación COMFAMA ubicadas en los seis (6) municipios del Bajo Cauca antioqueño.	Interactuar. Ejecutado por Ms Consultoría SAS.	Investigadora.
2.	2021	Estudio de mercado para determinar la viabilidad comercial y competitiva de la cadena apícola (miel, Propóleo, polen, cera, Apitoxina, Jalea real) cultivados en el Bajo Cauca antioqueño, mediante la caracterización correspondiente de demanda y oferta.	Interactuar. Ejecutado por Ms Consultoría SAS.	Coinvestigadora
3.	2021	Servicio de Consultoría en tema del estudio Conjoint Colombia. Aplciacion del cuestionario de uso de baterías en Bogotá, Barranquilla y Medellín.	Integración Total México. Ejecutado por Ms Consultoría SAS.	Directora de campo.
4.	Febrero- Mayo 2020.	Estudio de viabilidad para la oferta de nuevos programas de pre y posgrado de la Corporación Universitaria Lasallista.	Corporación Universitaria Lasallista.	Coinvestigadora.
5.	Agosto y septiembre 2019	Aplicación del cuestionario de uso de baterías a una muestra de 400 conductores en Puerto Rico y 500 en República Dominicana. Aplicación del cuestionario sobre vida útil de baterías aplicado a negocios que entregaron	Integración Total México. Ejecutado por Ms Consultoría SAS.	Encuestadora. Directora de campo.

No.	Año	Título proyecto/ Contratante	Contratante	Cargo
		cascos: 100 cascos Puerto rico y República Dominicana, respectivamente. Aplicación del cuestionario sobre precios: negocios con venta de baterías que manejaran las cinco marcas recomendadas. Muestra total 175 para Puerto Rico y República Dominicana, respectivamente.		
6.	2017	Nivel de percepción y satisfacción de los servicios de la ARL SURA. Un estudio desde las ciudades intermedias de cuatro regionales: Antioquia y Eje Cafetero, Centro, Norte y Occidente.	ARL SURA.	Coinvestigadora.
7.	2017	Estudio MIDASUR Colombia. Caracterización del perfil de los negocios que comercializan aparatos de refrigeración industrial o comercial en Colombia.	Integración Total México. Ejecutado por Ms Consultoría SAS.	Directora de campo.
8.	2017	Estudio del perfil del consumidor de Sandalias Havaianas en las ciudades de Bogotá y Barranquilla (Colombia).	La Maison Atelier (Sao Paolo, Brasil). Ejecutado por Ms Consultoría SAS.	Investigadora.
9.	2016	Estudio Conjoint Baterías: aplicar el cuestionario respectivo a una muestra de 550 personas, poseedoras de automóvil y residentes en las ciudades de Barranquilla, Bogotá, Cali y Medellín.	Integración Total México. Ejecutado por Ms Consultoría SAS.	Directora de campo.
10.	2014	Aplicación <i>in situ</i> de la herramienta de diagnóstico y plan de mejoramiento a las droguerías afiliadas a Copidrogas en el Suroeste Antioqueño.	Copidrogas.	Coinvestigadora.
11.	2013	Caracterización y percepción del servicio de un grupo de asociados a Copidrogas de Urabá.	Copidrogas.	Coinvestigadora.
12.	2013	Estudio para determinar la viabilidad de mercado del servicio de turismo cultural en bicicleta en Medellín en las comunas 11 y 14.	CREAME. Corporación SiCLas.	Investigadora.
13.	2013	Estudio sobre la aceptación de nuevos productos para la construcción a partir del reciclaje de escombros en el Valle de Aburrá	CREAME- Corporación Ambiental Visión Verde.	Investigadora.
14.	2012	Caracterización y percepción del servicio de un grupo de asociados a Copidrogas de Medellín.	Copidrogas.	Investigadora.
15.	2012	Caracterización y percepción del servicio de un grupo de asociados a Copidrogas de Medellín	Copidrogas.	Coinvestigadora.



PRODUCCIÓN ACADÉMICA

	Año publicación	Título	Tipo/Publicación/Editorial	ISSN/ISBN
1.	Feb 2010.	Propuesta de pasos a seguir para el fortalecimiento de una cultura de servicio con base en la Servucción y el Serviqual para las empresas de proyección global.	Artículo. Revista Mercatec No. 47. Institución Universitaria Esumer.	0120-3290
2.	2007	El servicio y las sensaciones. ¿Que vende Usted, productos o sensaciones?	Libro. ASOMERCADEO.	
3.	2006.	Lecciones de mercadeo y servicios en el aula de clase.	Libro. ASOMERCADEO.	
4.	2005.	Plan de mercadeo. Guía teórico-práctica.	Libro. Colección Esumer. Institución Universitaria Esumer.	9743064
5.	2005	Mercadeo de servicios. Guía teórico-práctica. Guía teórico-práctica.	Libro. Colección Esumer. Institución Universitaria Esumer.	958.97590-4-1
6.	2005	La gestión de ventas en la MIPYME: Ficción o realidad.	Libro. ASOMERCADEO.	

REFERENCIAS PERSONALES

- Roger García. Gerente Proyecto Avancemos Bajo Cauca, componente urbano. Celular: 3013711550.
- Carlos Augusto Henao. Director Regional Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. Teléfono 604 8412089
- Luis Fernando Ruiz G. Gerente BH Hotel. Celular: 3002495777.

MÓNICA MARÍA SÁNCHEZ SIERRA