

ISABEL CRISTINA ARBOLEDA_ZAPATA

Móvil: +57 3164540614 - isabelarboledazapata@gmail.com

www.linkedin.com/in/IsabelCArboleda

Bogotá, Colombia

**Creadora y líder de equipos productivos –
Implementación de estrategias - Excelente
manejo de relaciones públicas - Experta en
resolución de problemas.**

Perfil Profesional

Ingeniera industrial con 25 años de experiencia en el sector educativo de varios países en compañías nacionales y multinacionales. Defino estrategias con una visión holística gracias al conocimiento y la experiencia que tengo en las cuatro áreas principales de una organización. He creado e implementado planes de transformación digital enfocados en la generación de crecimientos rentables y sostenibles. Tengo habilidades sólidas para identificar oportunidades, crear los modelos de negocio y las estrategias para aprovecharlas, y vencer los obstáculos hasta alcanzar las metas. Fortaleza en el análisis de datos enfocado en la toma de decisiones efectivas. Orientada a resultados y con capacidad robusta para desaprender y aprender. Experiencia en creación de ambientes de trabajo armónicos, equitativos y coherentes que forman equipos motivados y productivos.

Habilidades y competencias:

Pensamiento estratégico

Disciplina y organización

Orientación a resultados

Habilidad para tomar decisiones

Capacidad de aprendizaje

Proactividad

Experiencia profesional

Empresa: GRUPO EDITORIAL ECOE

Gerente general corporativo

<http://www.ecoediciones.com>

Noviembre 2021 – Hoy

Estoy liderando los equipos de Colombia y México, y la entrada y crecimiento al mercado de educación superior en nuevos países de Latinoamérica.

Empresa: Libros & Libros (Desarrollo y comercialización de soluciones digitales y físicas para la educación)

Gerente General

<http://www.lyl.com.co>

abril 2019 – diciembre 2020

Diseñar e implementar un plan para ayudar en la transición de un modelo de gestión familiar a uno de gestión corporativa, con el objetivo de recuperar la posición en el mercado a través de la transformación digital de la empresa, y cambiar la tendencia negativa de sus resultados. A cargo de 5 personas directas y 210 indirectas.

- *Implementamos, junto con el equipo financiero, una reestructuración que generó un impacto del 29% en gastos en el 2020 y que tendrá un impacto del 43% en el 2021. Logramos cerrar el 2020 con un flujo de caja positivo a pesar de la caída en ingresos que generó la pandemia.*
- *Guié y movilicé a los jefes de las áreas para implementar una reestructuración basada en los indicadores de productividad. Esto mejoró el resultado en un 21% y bajó el indicador de rotación en un 30%.*
- *Inspiré y desarrollé las acciones y herramientas para evolucionar hacia una cultura organizacional más digital, productiva y basada en metodologías de trabajo más dinámicas. Esto mejoró indicadores de \$\$ x vendedor y utilidad operacional.*
- *Cambié la percepción de imagen de marca de la empresa en el segmento de mercado más importante del sector. Esto ayudó a conquistar clientes de ese mercado y reemplazar ventas no rentables por rentables.*
- *Logré retener los principales clientes de la empresa gracias al lanzamiento oportuno de una solución digital, que fue indispensable en el contexto de la pandemia en donde muchos migraron hacia soluciones digitales.*
- *Ajusté las políticas comerciales, mejoré el perfil y la motivación del equipo e implementé una metodología de seguimiento semanal que tuvo un impacto en la rentabilidad del área de ventas de 10 puntos.*

| Cámara Colombiana del Libro (Gremio sin ánimo de lucro cuyo objetivo es promover el desarrollo del sector del libro)

Miembro Junta Directiva y coordinadora del sector de Educación

<https://camlibro.com.co/>

2013, 2015-2018

Impulsar el desarrollo de la actividad editorial en Colombia, así como orientar, representar y proteger los intereses de todos sus agentes dentro de un criterio de bienestar, cooperación, y progreso educativo y cultural de la nación.

| Grupo SM (Agente educativo de referencia en Iberoamérica. Segunda empresa más importante en el sector de la Educación.)

Country Manager – Colombia-Ecuador

<http://www.grupo-sm.com>

abril 2010 – Julio 2018

Estructurar el plan estratégico de la zona (Colombia, Ecuador y Panamá). Diseñar un modelo organizacional adecuado a la realidad de la región, impulsando el desarrollo de proyectos globales del grupo, especialmente los digitales, propiciando y manteniendo un ambiente laboral productivo para garantizar el resultado financiero de las empresas. A cargo de 8 personas directas y 220 indirectas.

- Tomé las decisiones necesarias para lanzar productos innovadores al mercado, comunicarlos bien y lograr incrementar las ventas en un 35%.
- Logré duplicar la utilidad de la compañía durante los primeros 3 años y duplicar las ventas en 5 años.
- Logré que la marca SM en Colombia estuviera dentro del top of mind de los clientes y fuera elegida como una de las dos de mejor calidad. Esto ayudó a conseguir ventas en el 20% de los clientes del mercado objetivo en los dos primeros años y convertir a la empresa en líder de ese segmento al cabo de 4 años.
- Dirigí la adaptación al mercado colombiano de los productos digitales desarrollados por el corporativo de forma exitosa y en un tiempo óptimo. Con esto logramos entrar al segmento de soluciones digitales y alcanzar una participación del 10% en el primer año.
- Logré una transformación digital en la empresa que tuvo un impacto directo en rentabilidad de 9 puntos.
- Tomé las decisiones necesarias para ingresar de forma óptima con un modelo innovador al mercado de Ecuador, y convertimos la empresa en la más rentable del grupo.
- Coordiné el ingreso de la empresa a Panamá y logré posicionar la marca en el mercado objetivo en 3 años.

| Carvajal – Norma (Empresa dedicada a promover la educación y la cultura en América Latina y España.)

<http://www.carvajal.com>

Gerente regional – Cono sur

Julio 2009 – marzo 2010

Estructurar el plan estratégico de la región, elaborar y ejecutar el presupuesto operativo por país y por negocio, dirigir los procesos comerciales y editoriales, y propiciar un ambiente laboral productivo. A cargo de 8 personas directas y 220 indirectas.

- Estructurar de forma clara y ordenada los planes y presupuestos de la región.

Gerente de negocio

Julio 2006 – junio 2009

Desarrollar e implementar las estrategias de rentabilización de las líneas de negocio con énfasis en la consolidación de los equipos de trabajo de las 4 áreas principales. A cargo de 6 personas directas y 110 indirectas.

- Implementé satisfactoriamente una dinámica de trabajo en equipo entre las áreas de la empresa. Esto contribuyó enormemente al desarrollo de productos exitosos, a la motivación de ventas y, por lo tanto al crecimiento de ingresos.
- Logré que la marca Kapelusz volviera a estar dentro de las mejor evaluadas del mercado.
- Implementamos, junto con las áreas de marketing y producto, una nueva metodología de investigación que permitió la elaboración de productos exitosos que vendieron 3 y 4 veces más que los anteriores.
- Logré aumentar la participación de mercado en 6 puntos, disminuyó 50% el capital de trabajo y aumentó la rentabilidad 118%.
- Gané el reconocimiento de Carvajal 100 años a los 10 mejores proyectos de innovación con resultados.

Otros cargos anteriores:

Carvajal – Kapelusz	Gerente Comercial	2004 –2006
Carvajal – Norma	Gerente Comercial Suroccidente	2002 - 2003
Carvajal – Norma	Gerente Comercial Oriente	2001 - 2002
Carvajal – Norma	Gerente de Producto	2000 - 2001
Carvajal – Norma	Analista investigación de mercados	1999 - 2000
Carvajal – Norma	Asistente de mercadeo Literatura	1998 - 1999

Formación académica

Educación formal:

- Ingeniería Industrial, Universidad Javeriana de Colombia. Distinción meritoria – 1.998
- Inglés (Advanced) – British Council.
- Diplomado en Neuroeducación – CEREBRUM – Universidad de la Salle. – 2.017
- Especialización en mercadeo, Universidad ICESI de Colombia. – Sin terminar por traslado. 2.004
- Inglés – University of Washington. – 1.994

Educación continuada:

- 8 Seminarios sobre productividad – Performia Colombia. 2018 – 2.022.
- Talleres para el desarrollo de competencias – Carvajal. 2.000 – 2.010
- Talleres en habilidades gerenciales - Covey. 2.008