

# Mara Belén Zardain

## Objetivo

[Haga clic **aquí** y escriba el objetivo]

## Experiencia

1990–1994 Calzados Arbor México D.F.

### Directora nacional de ventas

- Aumenté las ventas de 50 a 100 millones.
- Doblé las ventas por representante de 5 a 10 millones.
- Propuse nuevos productos que incrementaron los beneficios en un 23%.

1985–1990 Peña y Soto Puebla

### Directora regional de ventas

- Incrementé las ventas por región de 25 a 350 millones.
- Dirigí a 250 representantes de ventas en 10 provincias.
- Implementé un curso para la formación de los nuevos contratados, acelerando la obtención de beneficios.

1980–1984 Viñedos El pastor México D.F.

### Jefe de representantes de ventas

- Aumenté el equipo de ventas de 50 a 100 representantes.
- Tripliqué los ingresos de cada socio de ventas.
- Incrementé las ventas para incluir grandes cuentas del mercado.

1975–1980 Luminosa S.A. México D.F.

### Representante de ventas

- Aumenté las ventas por región en un 400%.
- Recibí el premio de la organización a las ventas más elevadas durante cuatro años consecutivos.
- Desarrollé un curso de formación acerca de las ventas.

## Formación

1971–1975 Southridge State University Southridge, EE.UU.

- Diplomada en administración de negocios y ciencias de la computación.
- Graduada con Summa Cum Laude.

## Intereses

Junta directiva de Southridge, atletismo, jardinería, carpintería y computación.

## Sugerencias

Seleccione el texto que desee reemplazar y escriba el currículum.