



## Implementación de Estrategias de Marketing. Desarrollo y Negociación con Canales de Distribución de Productos, B2B y B2C, Proyectos de Inversión de Tecnología. Enfocada a las Artes Gráficas.

**Luz del C Velázquez López.**

+52 55 2306 1476    luz.velazquez@icloud.com

<https://www.linkedin.com/in/luzvelazquez/>

CDMX.

### Perfil

---

Soy una persona comprometida, confiable y responsable. Con un pensamiento crítico y analítico para encontrar soluciones a todo tipo de problemas y tomar decisiones basada en información. Disfruto trabajar en equipo y me adapto fácilmente a los cambios, tengo una pasión genuina por mi trabajo, lo que me motiva a realizar mis tareas con máxima dedicación y empatía.

### Objetivo

---

Ocupar una posición gerencial en el área comercial de una empresa innovadora. Busco contribuir activamente en el desarrollo estrategias de marketing y de ventas que ayuden a ubicar a la organización en una posición rentable en el mercado, mejorar su visibilidad, optimizar su oferta y aumentar las ventas y las utilidades de la empresa. Con un enfoque estratégico y planes de acción concretos para aumentar la participación en el mercado.

### Educación

---

2003 / 2004. Diplomado en estrategias comerciales. Universidad La Salle.

1995 / 2000. Lic. en Administración de Empresas. Universidad La Salle.

### Cursos Sobresalientes.

2011 / 2011. Balance Deployment. HP Education. 2010 / 2010. Reseller Management. CHANNELCORP.

2008 / 2008. Channel Management. CHANNELCORP.

2006 / 2006. Digital Workplace Sales. HP Education.

2005 / 2006. Accredited Sales Professional. HP Certified Professional Program –Americas.

2005 / 2006. Accredited Sales Consultant. HP Certified Professional Program – Americas.

**Software:** Office, crescendo, SAP, VISIO. **Idiomas:** Español- Inglés-Portugues.

### Trayectoria Laboral

---

**Enero 2022 / Junio 2023. Partner Business Manager (PBM Latex)**

HP

**Responsabilidades:** Revisión de alcance de Quota por parte de los VARs. Generación de leads así como seguimiento y cierre del mismo. Visitas a VARs, distribuidores y end users. Entrenamiento en la tecnología latex. Realización de QBRs así como su seguimiento. Administrar los MDFs así como seguimiento en el pago de los mismos para los VARs. Planeación, implementación, seguimiento y postmortem de eventos de entrenamiento, así como de generación de demanda. Generación de precios especiales así como el seguimiento desde la orden de compra hasta dejar instalado el equipo.

Mantener WOI con cada VAR de entre 4 a 6 semanas. Seguimiento de pagos con del VAR con HP o la gente de crédito. Trabajo en conjunto con crédito de HP para poder liberar órdenes de compra.

Seguimiento en las órdenes de compra con el operador de crédito. Revisiones de operación con el operador de crédito. Revisión y seguimiento con Order Management para la liberación y entrega de órdenes. Seguimiento a garantías de hardware y supplies, así como extensiones de garantía. Planeación, implementación, seguimiento y cierre de promos institucionales.

**Resultados:** Logramos de revenue y excederlo año vs año al menos en un dígito. En el año 2021 logramos de cuota al 118% hw y supplies, en 2022 logramos de cuota al 123% hw y supplies, half 2023 Obtuvimos de cuota 125% hw y supplies.

Mantuvimos market share arriba del 50% en métricas de cada Quarter. Incrementamos el mercado de large format en 15% en los últimos 2 años. Tuvimos en los VAR el abastecimiento de supplies 80/20 de los top runners y en la parte de HW al menos 2 máquinas del core business que manejan. Logramos tener un operador de crédito con un mayorista. Mejoramos el tiempo de respuesta en la garantía de consumibles latex. Creamos promociones individuales con los VAR. Planeamos, implementamos y medimos las promociones institucionales. Generamos precios especiales con sus métricas y validaciones de usuarios finales.

**Enero 2011 / Enero 2022. Aftermarket Partner Business Manager.  
Hewlett Packard México.**

**Responsabilidades:** Planeación, desarrollo y ejecución de eventos dentro y fuera del país, para generación de demanda con socios estratégicos. Relación, desarrollo y negociación con Canales de Distribución de productos de Gran Formato. Atención y desarrollo de proyectos de inversión de tecnología enfocada a las aplicaciones gráficas, decoración, empaque, señalización exterior, POP, comunicación exterior e interior así como rotulación vehicular.

Desarrollar estrategias para incrementar la impresión con los Canales de Distribución. Revisión del forecast para ambas tecnologías de tintas (base agua y base látex). Revisión del GM. Diseño, desarrollo e implementación de estrategias de marketing con Canales de Distribución. Tracking de órdenes con Order Management. En el periodo del 2020 al 2021 estuve llevando el aftermarket de LATAM.

**Resultados:** Separación de skus de tinta de pequeño formato. Obtuvimos ventas en el 2010 de 500kUSD y año vs crecimientos de al menos 10%. Ventas en el 2021 de 8M USD. Durante pandemia no existió desabastecimiento de tinta de plotters base agua y látex. Inclusión de papel HP de gran formato con ventas iniciales de 100k USD año inicial y hasta el 2018 tuvimos ventas de 3M de USD. Aplicamos NDP en tintas para DesignJet en mayoreo. Manejo de fondos de marketing 5% de acuerdo a la cuota por partner. Control scrap no mayor al 1% de forecast. Logramos cuota año vs año al menos de 1 dígito.

Logramos que los mayoristas tuvieran un diferenciador en el abastecimiento de los consumibles. Que cada mayorista tuviera su 80/20 en top runners, así como que al menos tuvieran de 4 a 8 semanas de WOI. Realizamos promos individuales con cada mayorista para bajar las WOI y el aging. Planeamos, implementamos y medimos las promociones institucionales del fabricante con los mayoristas.

**Enero 2010 / Marzo 2011. Category Manager.  
Hewlett Packard México.**

**Responsabilidades:** Encargada de la categoría de producto que era Tóner. Análisis del P&L por cada mes. Diseño, desarrollo e implantación de promociones para cada GTM. Realizar forecast por 18

meses. Analizar los precios especiales para tóner. Revisión del Gross Margin por está PL. Análisis del ARU. Entrenamiento del producto a ventas, canales y mayoristas.

**Resultados:** Mantuvimos un market share de tóner de al menos 82% y obtuvimos 85%. Implementamos el programa de recolección de carcacas de tóner vacías para evitar la venta de rellenado y en México logramos que las cuentas MPS (servicios administrados de impresión) pudieran ser parte de este programa eliminando en 35% el rellenado de las carcacas de tóners. Mantuvimos el Gross Margin. En la medida de tener el profit es que pidiéramos apoyar con el tema de manejo de fondos de marketing. Incluimos en el piso de venta de SAMS los blisters de tóners. Mejoramos la oferta de tóners en el piso de venta de Walmart.

**Otras posiciones ocupadas:**

2004 / 2007. Channel Marketing Specialist. Hewlett Packard México.

2002 / 2004. Marketing Development Consultant Product Marketing. Hewlett Packard México.

2000 / 2002. ISP (Internet Service Provider). Hewlett Packard de México.

1998 / 2000. Compras. GARVEL.

1997 /1998. Asistente administrativo La Casa de la Computación.

**Cursos**

---

2021. Closing a complex sale. Getting the deal closed. Joint business planning. Linking partieron to KPI's. Partner business model. Building the customer case. Crafting your message. Creating a win strategy. Driving successful customer meetings. Integrity in business. Financial acumen of selling. Partner shareholder value. Partner shareholder value. Perspicacia para ventas. Principios básicos privacidad. Printing with sustainability in mind. Printing with sustainability impact.

2022. Customer payments solutions. Cybersecurity. Delivering your message using ppt. Differentiating with sustainability. Digital disruption. Handling sustainability conversations. Hp printing supplies and sustainability. Integrating sustainability in proposals. LATAM win with digital marketing. Selling sustainable printing systems. Sustainable impact advantage of supplies. Targeting your audience. Understanding customers sustainability. Working safely during COVID.

**Listado de Habilidades**

---

Trabajo en Equipo. Liderazgo. Control de estrés. Capacidad analítica y de síntesis. Iniciativa. Innovación y creatividad. Tolerancia a la frustración. Honestidad. Compromiso y dedicación. Gusto por desafíos.