

ÁNGELA GARCÍA DELGADO

**DIRECTORA UNIDAD ESTRATÉGICA DE NEGOCIO-GERENTE COMERCIAL
GERENTE DE VENTAS**

+57 3134140205 angelagarciadelgadoescobar@gmail.com/ linkedin.com/in/angela-garcia-delgado-38912155

PERFIL PROFESIONAL

Zootecnista con 13 años de experiencia en la industria agropecuaria y farmacéutica, con formación académica en el área directiva, con Master de la Universidad Autónoma de Barcelona en Gestión y Administración de Empresas. Cuento con amplia experiencia liderando equipos y diferentes líneas de negocios, así como licitaciones y promoción de alianzas estratégicas. Sólidos conocimientos en el desarrollo, implementación y seguimiento de planes estratégicos alineados con los objetivos de la organización, buscando el mejoramiento de los indicadores financieros y comerciales, implementando estrategias y programas exitosos para el cumplimiento de metas y presupuestos comerciales. Cuento con experiencia en la investigación, desarrollo, lanzamiento y posicionamiento de producto; así como el desarrollo estratégico de canales de distribución. Experiencia en comercio internacional y procesos de registro marcario. Líder transformacional, destacada por mi visión estratégica, ética, respeto y orientación al logro de resultados organizacionales. Excelente relacionamiento con clientes, agremiaciones y entidades regulatorias del sector agropecuario.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

COMERCIAL FLORESTAS SAS (Productividad sector Agropecuario) Colombia Enero 2025 - Actualmente

Directora de Ventas

Direccionamiento comercial y administrativo, liderando la apertura de nuevos mercados desarrollando campañas de lanzamiento, programas de capacitación y formación de equipos de mercadeo y de ventas a nivel nacional, enfocados en la comercialización de carne de cerdo. Diseñe planes estratégicos para los productos orientados a mejorar los resultados de los objetivos de ventas y rentabilidad. Estructuré materiales estratégicos de promoción, que permitan encontrar un mejor posicionamiento de las marcas en el mercado. Investigación, desarrollo, lanzamiento y posicionamiento de productos estratégicos para la compañía. Desarrolle adecuadamente los canales de distribución manteniendo un alto nivel de satisfacción al cliente. Establecer estrategias para fidelizar los clientes y posicionar la marca. Elaboración, ejecución y auditoría de los planes de mercadeo y presupuesto para marketing. Diseñar, proyectar y dirigir el forecast de fabricación.

Se logró el cumplimiento de ventas al 102% con un crecimiento del 14% gracias al crecimiento sostenido de productos con mayor margen de contribución.

Directora Nacional Unidad Estratégica de Negocios – Animales de compañía

Direccionamiento estratégico, comercial y administrativo de la unidad estratégica de negocios de animales de compañía, cumpliendo presupuestos de ventas, lanzamiento de productos y alianzas internacionales, participando del Comité de Dirección y presentando reportes de mi planeación estratégica y resultados mensuales a la Junta Directiva. Miembro comité de donaciones.

Diseñe e implementé las estrategias necesarias para el cumplimiento de los objetivos de venta, recaudo y rentabilidad de acuerdo a los objetivos corporativos, liderando la elaboración del plan de mercadeo y la estrategia comercial anual que garanticé la adecuada participación de mercado y el desarrollo y crecimiento sostenido de los distintos canales de distribución. Controlé el forecast de fabricación, así como el adecuado nivel de inventarios para satisfacer la demanda local y las exportaciones. Dirigí procesos licitatorios estatales garantizando la participación efectiva, en términos de calificación y adjudicación. Estructure y ejecute la supervisión en el marco de las campañas de erradicación de la Rabia canina y felina en coordinación con el Ministerio de Salud. Lideré el equipo de la unidad de negocios conformado por 8 colaboradores, garantizando el óptimo desempeño, orientándolos a la excelencia comercial. Investigue permanentemente el entorno para lograr la apertura de nuevos mercados, así como el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos.

Logros Unidad Estratégica:

- En el Año 2020 se consolida la Dirección de la Unidad Estratégica de negocios, generando cumplimiento en ventas del 108% con un crecimiento del 15,1%, para el año 2021 generamos un cumplimiento en ventas del 106% y frente a nuevos productos se sometieron 14 dossiers a proceso de registro ante el ICA con la visión de construir líneas de producto dentro del portafolio. Para el año 2023 generamos un cumplimiento en ventas del 101% con crecimiento del 57%, frente a portafolio nuevo obtuvimos la licencia de 4 productos enfocados en línea farmacéutica. Para el año 2024 generamos un cumplimiento en ventas del 102% con crecimiento del 12%.
- Atención a las licitaciones nacionales correspondientes a la compra de vacuna Rabican entregadas a la Universidad de Antioquia y Alcandías Departamentales.
- En cuanto a la gestión de nuevos productos, una vez realizado el diagnóstico del portafolio en el año 2020 que ingreso a la compañía, se propone el desarrollo de una línea farmacéutica (7) y biológica (3) y (7) productos más para la línea cosmética y así complementar y robustecer el portafolio con un total de 20 productos nuevos. En el año 2022 se realiza el lanzamiento de 1 producto que ya venía en proceso de desarrollo; y en el año 2023 se lanzan 8 productos de la totalidad propuesta, adicionalmente se inicia la comercialización de vacuna Rabican de 1 ml.
- En cuanto al cumplimiento de los indicadores individuales para el año 2023 se tienen los siguientes logros:
- Cumplimiento del presupuesto de rentabilidad bruta acumulada unidad de negocios animales de compañía: 48%

- Eficiencia de recaudo cumplimiento del presupuesto de recaudo unidad de negocios animales de compañía: 102%
- Lideré la negociación con el Ministerio de Salud de la vacuna Rabican, negociando un incremento en el valor de la dosis vendida con un incremento del 26% para el contrato ejecutado en 2022.
- Lideré la negociación y firma con 3 proveedores internacionales para la maquila de productos con marca VECOL S.A., incluyendo el trámite de registro de éstos ante el ICA.
- Planeé e implementé en su integridad el lanzamiento de (16) productos nuevos al mercado de manera exitosa.
- Coordiné estrategia interna y externa para contar con Indicadores de producto vencido de la UEN en el YTD del 0%.
- Planeé y e implementé el plan de marketing de la UEN para cada uno de los años desde mi vinculación.
- Lideré la Implementación del CRM - SAP en la UEN a mi cargo.
- Lideré y desarrollé la planeación estratégica de la UEN con crecimiento sostenido hasta el año 2030.

EXPANDIA S.A.S., (Productos cárnicos – Sector agropecuario-) Colombia Dic 2015 – Dic 2018

Gerente Comercial

Responsable del lanzamiento al mercado de la primera aplicación móvil especializada en la comercialización de productos cárnicos de todas las proteínas, reuniendo las marcas comerciales más posicionadas del mercado, consolidando la marca, como también el equipo de producción, ventas y logística mediante la aplicación de diferentes KPIs.

- Alcancé el punto de equilibrio del negocio a los 8 meses de asumir la gerencia.
- Gestioné la disminución de los costos fijos de operación en un 18%.
- Consolidé el equipo de producción, ventas y logística con KPIs y seguimiento.
- Desarrollé los canales Whatsapp y callcenter (inbound y outbound) adicionales a los ya desarrollados (App y Web) para la venta de los productos.
- Renegocié con éxito tarifas con proveedores.
- Lideré la planeación estratégica por cada área de la compañía.
- Incrementé la rotación de inventarios del 14,5% a 56,2% siendo este un indicador clave en el negocio de perecederos (pasando de rotar los inventarios cada 25 días a cada 6.4 días).
- Desarrollé estrategia de marketing incluyendo entrevistas de freepress en prensa y radio nacional como promoción de Carnes Market, así como la coordinación de influencers en redes sociales.
- Generar ventas por más de \$5.000.000 millones durante el primer año.
- Generar más de 10000 descargas a la fecha.
- Posicionamiento de marcas propias (Master) al consumidor final.

- Reconocimiento de la app y las marcas en el consumidor final.
- Incremento en la frecuencia de compra de Usuarios ya registrados.
- Confianza en la marca, producto y método de distribución.
- Negociación con proveedores y desarrollo de productos específicos para ser comercializados a través de los canales de distribución.
-

BANCO AGRARIO DE COLOMBIA S.A., (Financiero- Sector Agropecuario) Bogotá, Colombia Mar 2011 – Dic 2015

Coordinadora de Gremios

Responsable de establecer contactos con entidades gubernamentales y privadas involucradas en el desarrollo de proyectos agropecuarios y rurales a nivel nacional, fomentando la integración y asociatividad de empresarios y pequeños productores para la compra de insumos y productos agropecuarios.

- Lideré la definición de la estructura y ejecución de la estrategia de comunicaciones, relaciones públicas, gestión de reputación y manejo de crisis del Banco Agrario ante los gremios e instituciones del sector agropecuario.
- Estructuré modelos de crédito de acuerdo con las necesidades de los productores pecuarios y gestioné su ejecución con el equipo comercial y principales gremios agropecuarios.
- Trabajé en conjunto con Finagro para establecer las necesidades reales de los productores por sector, determinando qué rubros deben ser incluidos dentro de la política agropecuaria por medio de la Comisión Nacional de Crédito.
- Coordiné con la Dirección de Cadenas Productivas y la Dirección de pesca del MADR brigadas de fomento a nivel nacional en donde se expusieron las necesidades de los productores y la labor a realizar por medio de las Secretarías de Agricultura y gremios en las zonas.
- Lideré la firma de 6 convenios de cooperación activos entre entidades privadas y el Banco.
- Desarrollé la planeación para la financiación de proyectos productivos de todos los eslabones de la cadena incluyendo producción, transformación y comercialización por más de \$100 mil millones pesos en los sectores avícola, porcícola, ovino-caprino, y pesquero.
- Estructuré diferentes proyectos agropecuarios integrando empresas con pequeños productores asegurando compra de producto a 6 años.
- Participé en la elaboración del nuevo modelo financiero para pescadores de San Andrés y Providencia 2012 según FALLO DE LA HAYA.
- Lideré la organización de la participación del banco en los eventos, congresos y giras técnicas más relevantes de los sectores ganadero, porcícola, ovino-caprino, avícola y pesquero.

BANCO AGRARIO DE COLOMBIA S.A., (Financiero-Sector Agropecuario) Bogotá, Colombia Ago 2010 – Feb 2011

Profesional Universitario

Responsable de establecer niveles de riesgos por sector económico y departamento, efectuar análisis de mercado mundial y tendencias TLC, ejecutar las estrategias comerciales establecidas por la Gerencia para el cumplimiento de las metas comerciales en productos, servicios, convenios y canales, identificar y proponer nuevos productos y servicios relacionados con las necesidades específicas de cada sector, así como planear, organizar y controlar el cumplimiento de metas de productos, servicios, convenios y canales de la Banca Agropecuaria asignado a la fuerza de ventas.

AVÍCOLA LOS CAMBULOS, (Agropecuario) Bogotá, Colombia. Feb 2008 – Ene 2009

Auditora de Control Interno

Responsable de manejar los inventarios de la empresa cotejando la producción con las ventas y estableciendo parámetros de calidad en la entrega de producto, actualicé los manuales de proceso y mejora continua ISO 900, desarrollé manuales de procedimiento del área técnica y comercial en coordinación con los gerentes de cada área estableciendo indicadores de gestión de los mismos y presenté informe mensual a la junta de Socios en compañía del Revisor Fiscal, estableciendo análisis de productividad por área.

FORMACIÓN ACADÉMICA

MASTER - Master en Dirección y Administración de empresas - Universidad Autónoma de Barcelona 2014

ZOOTECNIA - Universidad de la Salle 2008

INGLES: Avanzado

FORMACIÓN Y EXPERIENCIA COMPLEMENTARIA

XXXII Congreso de porcicultura de Guatemala 2025

COP16 Colombia – Cali 2024

Congreso SAC (sociedad de agricultores de Colombia) – Bogotá 2023

Congreso Veterinario de León - México 2022

Globalpet - Orlando 2022

SuperZoo - Las Vegas 2022

Entrenamiento Conscious Discipline 2018-2019

Feria Internacional Ganadera FIGAN Zaragoza - España 2019

Gira Porkcolombia a Singapur : Oportunidades de exportación sector porcicultor 2019

Gira Porkcolombia a China : Oportunidades de exportación sector porcicultor y mercado de la carne de cerdo 2016