

Gloria Carolina Villamizar Vargas

Sales Operations Manager · Nokia LATAM

Operaciones de Ventas · Forecasting & KPIs de pipeline · Marketing + Finanzas



carolina-villamizar-cv.web.app

+57 301 568 5041 · carolivilla@hotmail.com · linkedin.com/in/carolina-villamizar-4137ba4a

PERFIL PROFESIONAL

Profesional en marketing y finanzas con +14 años de experiencia en Sales Operations, ventas y áreas relacionadas. Domino los procesos de venta y ejecución. Actualmente, responsable en LATAM (CBT AMX-CT, Cono Norte) de la gestión de las operaciones de punta a punta del proceso de ventas, asegurando soporte profesional y efectivo a los líderes de la organización comercial. Lidero las revisiones de forecasting (órdenes y ventas), riesgo/oportunidad y KPIs de pipeline, con un conocimiento profundo del negocio que permite explicar el histórico frente a los forecasts financieros (trimestral, anual y vs. plan). Bilingüe español/inglés.

COMPETENCIAS CORE

Sales Operations · Gestión del proceso comercial de punta a punta · Forecasting (órdenes y ventas) · KPIs de pipeline · Análisis de riesgo y oportunidad · Business partnering con líderes de ventas · Análisis financiero y explicación vs. forecast/plan · Liderazgo de equipos · Gestión multicultural / multi-país · Salesforce (key user) · ngCRM · Einstein Analytics (dashboards) · Business Objects · Power BI · Power Apps · Excel avanzado.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Account Operational Manager — Market Unit Cono Norte (todos los clientes) Nokia · LATAM

Ene 2020 – Presente

- Lideré la centralización y estandarización del soporte operativo en 9 países, incluida la estandarización de roles en los equipos comerciales, unificando la previsión y la gestión del desempeño en toda la región.
- Gobierno del pipeline y funnel de los Customer Teams en los 9 mercados de HISPALAT (Colombia, Ecuador, Perú, Chile, México, Argentina, Uruguay, Paraguay y Centroamérica): reviews periódicas, calidad de datos y planes de corrección hacia el número comprometido.
- Lidero la planeación del forecast (órdenes y ventas) retando supuestos y alineando Ventas, Finanzas y Business Groups; monitoreo desviaciones vs. Plan, Target y Forecast.
- Impulso la ejecución y governance de deals estratégicos —incluida la consistencia en los niveles de aprobación (LoA)— y preparo las revisiones ejecutivas del board y el Long Range Plan a 3 años.
- Construyo y mantengo los dashboards de Power BI que dan a la dirección comercial visibilidad de pipeline, forecast y desempeño.
- Aseguré el ciclo de vida del 39% de las ventas de LATAM (353 oportunidades) y coordino a ~40 business managers; key user de Salesforce, ngCRM, Power BI y Power Apps.

Account Operational Manager — Customer Business Team CARSO LATAM y TEF Andean (Col, Ec, Vzla) Nokia · LATAM

Mar 2016 – Dic 2019

- Gestioné las operaciones de ventas de los portafolios CARSO y TEF Andean en la región.
- Participé en la implementación y puesta en marcha de Salesforce en LATAM.

Customer Team Assistant — Customer Team TEF Colombia Nokia · Colombia

Nov 2011 – Mar 2013

- Apoyo al equipo comercial en la operación del proceso de ventas.

Analista de Fideicomisos

May 2008 – Nov 2011

Banco GNB Sudameris · Colombia

- Análisis y gestión de fideicomisos; base de rigor financiero y control transaccional.

Analista de Negocios Fiduciarios

Abr 2007 – Sep 2007

Bancolombia · Colombia

- Análisis de negocios fiduciarios; inicio en banca y disciplina financiera.

LOGROS DESTACADOS

- Aseguré el ciclo de vida del 39% de las ventas de LATAM (353 oportunidades).
- Coordinación y soporte a ~40 business managers de la región en el proceso comercial.
- Participación en la implementación y puesta en marcha de Salesforce en LATAM.
- Nominada y aceptada en el Nokia Women's Forum Americas 2019–2020 (~30 mujeres de las Américas).
- Miembro-Coordinadora del Country Management Team Colombia.
- Fundación y liderazgo del Comité de Responsabilidad Social en Colombia: tres fundaciones apadrinadas —una enfocada en la protección de la infancia— con 40 voluntarios directos y el respaldo de toda la compañía.

EDUCACIÓN

Máster en Marketing Management

CESA — Colegio de Estudios Superiores de Administración · 2014–2017

Máster en Marketing y Dirección Comercial

ESIC Business & Marketing School · 2014–2016

Ingeniería Financiera

Universidad Autónoma de Bucaramanga (UNAB) · 2002–2006

IDIOMAS

Español (nativo) · Inglés (profesional)

FORTALEZAS TRANSFERIBLES

- **Buzo rescatista:** planificación bajo riesgo, calma en decisiones de alta consecuencia y respuesta ante la emergencia de otros.
- **Gobierno y responsabilidad empresarial:** fundadora y líder del Comité de Responsabilidad Social; enrolar personas en una causa sin autoridad jerárquica es la misma habilidad que mueve un proceso comercial entre áreas.