

## Ministerio de Agricultura y Ganadería

### Ivette Carolina Portillo Novoa

**Institución:** Ministerio de Agricultura y Ganadería  
**Nombre:** Ivette Carolina Portillo Novoa  
**Teléfono:** (503) 2210-1700  
**Email:** ivette.portillo@mag.gob.sv  
**Cargo:** Directora Dirección General de Inteligencia-DIMAG  
**Dirección:** Final 1ra Calle Norte 13 Calle Oriente y Avenida Manuel Gallardo, Santa Tecla, La Libertad.

#### Curriculum:

##### FORMACION ACADEMICA

Ingenieria Industrial, Universidad Albert Einstein, 2005.

MBA con Especialización en Mercadeo y Ventas, ADEN BUSINESS SCHOOL UNIVERSITAT INTERNACIONAL CATALUNYA, 2012.

Otros idiomas: inglés intermedio-alto.

#### Seminarios y o habilidades:

Generación de estrategias comerciales para la generación de ingresos e incremento de Market Share

Análisis manejo del cliente

Interacción con las necesidades del cliente

Análisis de ingresos, Market Share, Market Size, etc.

Elaboración y seguimiento de presupuestos

Trabajo en equipo

Resolución de problemas.

#### EXPERIENCIA LABORAL

Líder global de investigación de mercados y tracking de marca, AVIANCA, Bogotá, Colombia (2014-2020).

#### Funciones:

Comprender al comprador, clientes actuales y potenciales mediante el uso de herramientas de investigación innovadoras.

Garante de la salud de marca: métricas y monitoreo del conocimiento y asociaciones de la Grandeza Latina.

Realización de estudios de pre testeo y post testeos de las grandes campañas de comunicación de Avianca.

#### Proyectos v Logros:

Ahorro del presupuesto de \$300 por la transformación de modelo de estudios tercerizados a modelo In-House.

Análisis y testeo de la campaña de 100 años de Avianca (clientes y colaboradores)

Testeo y definición de nombre para la nueva estructura tarifaria de Avianca "Vuela a tu Medida". 2.

2. Coordinadora de ventas regionales Centroamérica, México y El Caribe, AVIANVA y TACA, El Salvador (2010-2014).

#### Funciones:

Realización de estrategias comerciales para toda la región logrando alcanzar ingresos de \$400M anuales, detectando rutas de mejora en base a indicadores de Market Share, Size y tarifas.

Elaboración de tácticas promocionales, trabajando en conjunto con Revenue Management y mercadeo para su ejecución en Publicidad y Trade Marketing.

Manejo de planes de incentivos para agencias de viajes.

Grandes campañas de comunicación de Avianca.

#### Proyectos v Logros:

Elaboración, ejecución y seguimiento de calendario de promociones, así como el trabajo en conjunto con mercadeo para la publicación y divulgación de las estrategias promocionales en diferentes medios de comunicación. En el 2014 se realizaron 91 estrategias promocionales obteniéndose un incremento en ingresos para la Región de CAM de ^ \$2.4 Millones, con una inversión en publicidad de -\$153K.

Implementación Esquema de Premiación y Reconocimiento al equipo de ventas.

Diseño y elaboración del News Letter de la Región mostrándose todas las estrategias comerciales realizadas en el mes, como: Noticias relevantes de la dirección CAM, alianzas comerciales, promociones, Fam Trips, y estrategias de los diferentes segmentos de leisure y corporativo.

3. Especialista en optimización de ingresos, TACA Airline, El Salvador  
(2006-2010).

Responsable de maximizar el ingreso de \$ 85M de la compañía por medio de estrategias de precio e inventario.

Desarrollo y análisis de la información de demanda del mercado y capacidad operativa para la toma de decisiones comerciales de toda la compañía.

Proyectos y logros:

Detección y solución de problemática que afectaron los ingresos de Taca (-\$100K anual) debido a Addons mal administrados y la creación de estrategias enfocadas en el buen uso y mejoramiento de estos.

Obtención del primer lugar de iniciativa "Extra Miles" lanzada a nivel empresarial por TACA, donde se obtuvo el mayor incremento de MKSH vrs el resto de las estaciones.