

Andrea Tamayo Arana

andrea.tamayo.arana1@gmail.com | +59170515540 |

www.linkedin.com/in/andreatamayoarana



PERFIL PROFESIONAL

Profesional en Ingeniería Comercial con más de 9 años de experiencia en estrategias comerciales B2B en el sector educativo, con enfoque en el segmento institucional, desarrollo de negocios y gestión de cuentas clave. Liderazgo de operaciones y equipos a nivel nacional, impulsando crecimientos superiores al 300% en colocación y más del 20% sobre objetivos, así como la expansión hacia mercados en Europa, Medio Oriente y Oceanía. Sólida experiencia en negociación con altos tomadores de decisión y desarrollo de alianzas estratégicas en entornos complejos. Contribución al posicionamiento y crecimiento de portafolios educativos mediante estrategias comerciales y el uso de CRM para la optimización de resultados.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Delegada Comercial | Santillana Bolivia

Agosto 2025 – Julio 2026 | La Paz, Bolivia

- Ejecuté la estrategia comercial B2B en el segmento institucional, contribuyendo en el posicionamiento y crecimiento del portafolio de soluciones educativas.
- Gestioné una cartera institucional de Bs. 4.3MM, identificando oportunidades de expansión y nuevos segmentos, alcanzando un crecimiento del 12% a nivel regional.
- Desarrollé relaciones con tomadores de decisiones, impulsando negociaciones y diseñando propuestas de valor orientadas a la solución de necesidades y cierre de oportunidades comerciales.
- Implementé estrategias de fidelización y gestión postventa en cuentas clave, impulsando relaciones de largo plazo, retención y desarrollo de oportunidades comerciales recurrentes.
- Utilicé herramientas de CRM fortaleciendo la gestión comercial, mejorando el seguimiento de oportunidades, proyección y toma de decisiones basada en datos.
- Coordiné con otras áreas para el análisis de mercado y optimización de puntos de contacto clave, contribuyendo a la captación de nuevos clientes y la expansión de mercado a nivel regional.

Directora Regional La Paz | Extudia Bolivia

Enero 2023 – Julio 2025 | La Paz, Bolivia

- Lideré integralmente la operación comercial regional, gestionando un equipo de 5 personas, definiendo la estrategia, fortaleciendo el posicionamiento y asegurando el cumplimiento de los resultados comerciales.
- Desarrollé y expandí mercados internacionales en Nueva Zelanda, Alemania y Reino Unido para programas de pregrado y posgrado, logrando un crecimiento superior al 300% en colocación de estudiantes; abrí nuevos mercados en Malta y Dubái para programas de idiomas, con captación sostenida de hasta 15 estudiantes anuales desde cero.
- Representé institucionalmente a la organización ante universidades y socios internacionales, participando en conferencias y eventos globales, donde negocié con altos mandos alternativas de pago para estudiantes bolivianos en un contexto de restricción cambiaria y limitaciones en el acceso y envío de divisas, consolidando nuevas alianzas estratégicas con grupos educativos y universidades.
- Atraje y consolidé alianzas estratégicas con instituciones educativas internacionales, ampliando el portafolio en un 30–40% y fortaleciendo la oferta comercial.
- Dirigí y ejecuté ferias y eventos comerciales en Cochabamba y La Paz, con más de 2.000 asistentes anuales, coordinando la participación de más de 20 representantes de universidades y eventos corporativos, superando en más del 100% la audiencia proyectada.

- Diseñé la estrategia de marketing en redes sociales, incrementando en un 20% la generación de leads y alcanzando una conversión del 70%, mediante la gestión y seguimiento de oportunidades a través de CRM.

Embajadora del centro de donaciones | Savers

Abril 2022 – Septiembre 2022 | Vancouver, Canadá

- Lideré la operación del equipo de recepción de donaciones en un entorno multicultural, gestionando el flujo de inventario y organización del material, alcanzando y superando en más del 100% las metas diarias de captación y reduciendo en un 20% las pérdidas y daños.
- Supervisé la clasificación y derivación de artículos hacia áreas internas, coordinando la operación diaria y la interacción con áreas de selección y comercialización, asegurando eficiencia en la cadena operativa hasta su exhibición y el cumplimiento de estándares corporativos.

Coordinadora | Grupo CTO

Junio 2018 – Agosto 2021 | La Paz, Bolivia

- Desarrollé planes de marketing y ventas orientados al crecimiento de inscripciones de estudiantes, posicionando a Bolivia como el tercer país con mayores ventas a nivel multinacional y logrando un crecimiento anual superior al 20% sobre el presupuesto proyectado.
- Lideré un equipo comercial nacional de 6 personas, con presencia en Cochabamba y Santa Cruz, diseñando e implementando desde cero las estrategias comerciales en el sector educativo de formación médica, fortaleciendo la captación, el posicionamiento y las alianzas con universidades e instituciones, y consolidando la presencia de la marca en el ecosistema educativo de Bolivia.
- Organicé y ejecuté eventos, congresos y actividades de promoción educativa a nivel nacional en modalidad presencial y virtual, superando en un 150% la participación proyectada y logrando una conversión del 65% de leads mediante la gestión y seguimiento de prospectos a través de CRM, optimizando el embudo comercial.
- Gestioné la administración a nivel nacional, incluyendo cobranzas, finanzas, contabilidad, planillas y procesos de contratación, asegurando el correcto funcionamiento operativo y financiero de la organización.
- Gestioné y controlé el inventario de libros, premios y materiales de auspicio, asegurando el 100% de disponibilidad y trazabilidad, con 0% de pérdidas durante la gestión.

Auxiliar de cajas | Banco Bisa

Junio 2016 – Marzo 2018 | La Paz, Bolivia

- Lideré y supervisé un equipo de 5 cajeros, gestionando la operación de la agencia vinculada a la Embajada Americana y liderando la capacitación continua del equipo para el cumplimiento de estándares operativos y normativos.
- Administré y custodié la bóveda en moneda nacional y extranjera, con manejo diario de aproximadamente Bs. 10.000.000, asegurando cumplimiento de normativa ASFI, control financiero y mitigación de riesgos.
- Supervisé arcos, control de márgenes y autorizé operaciones críticas, consolidando reportes financieros diarios de cuadre de cajeros y bóveda en coordinación con Jefatura de Agencia, optimizando en un 70% los tiempos de cuadre mediante revisión cruzada entre cajeros, fortaleciendo el trabajo en equipo, la rapidez operativa y la reducción de errores.
- Gestioné la apertura y cierre de la agencia bajo estrictos protocolos de seguridad institucional, garantizando la integridad operativa y financiera.

Pasante Research & Innovation | Cervecería Boliviana Nacional

Mayo 2014 – Noviembre 2014 | La Paz, Bolivia

- Coordiné el desarrollo de diseño de empaques, incluyendo latas, etiquetas, cajas y packs, asegurando coherencia con la estrategia de marca y producto.

- Apoyé en la coordinación de estudios de investigación de mercado cuantitativa y cualitativa, contribuyendo a la toma de decisiones comerciales.
- Supervisé el trabajo de campo, garantizando la correcta ejecución de los estudios y la calidad de la información recolectada.

EDUCACION

Maestría en Administración y Dirección de Empresas (MBA) | *Universidad Iberoamericana (UNINI), México* | 2024 – Presente

- Doble titulación con la Universidad Europea del Atlántico – Maestría Internacional en Administración y Dirección de Empresas

Licenciatura en Ingeniería Comercial - Mención en E-commerce | *Universidad Privada Boliviana* | 2016

CURSOS Y CERTIFICACIONES

El Coach Académico Santillana: Competencias para el Éxito | *Santillana Bolivia* | Agosto 2025

Ventas Educativas | *JP Management* | Mayo 2025

Bootcamp Female Leadership Development | *Mejoremos Academy – Mujeres Líderes de América* | Dic 2024 – Ene 2025

Certified Professional Student Recruiter Partner | *GUS Global Partners* | Septiembre 2024

Nova Scotia's Agent Training Program | *EduNova Co-operative Ltd.* | Abril 2024

SCRUM Foundation Professional Certificate | *CertiProf* | Noviembre 2022

Google Analytics | *Google* | Mayo 2022

Digital Marketing Associate | *Digital Marketing Institute* | Marzo 2022

Coaching para el Liderazgo | *Universidad Privada Boliviana* | Febrero 2020

Excel Avanzado | *Universidad Privada Boliviana* | Junio 2018

Prevención de Ganancias Ilícitas y Financiamiento al Terrorismo | *Banco BISA S.A.* | Diciembre 2017

Análisis de Estados Financieros | *Universidad Privada Boliviana* | Septiembre 2017

Liderazgo Femenino en las Empresas | *Cámara Nacional de Comercio Bolivia* | Julio 2017

Programa Experto en Organización de Eventos | *Universidad Privada Boliviana* | Abril 2016

Startup Boards: Advanced Entrepreneurship | *Stanford University* | Octubre 2012

HABILIDADES

Estrategia comercial B2B y desarrollo de negocios | Expansión de mercados internacionales | Gestión de cuentas clave y negociación estratégica | Generación y conversión de leads | Gestión de CRM y embudo comercial | Marketing digital y posicionamiento de marca | Liderazgo y gestión de equipos | Análisis de datos y toma de decisiones | Gestión financiera, cobranzas y presupuestos | Optimización de procesos y eficiencia operativa

HERRAMIENTAS

CRM | Microsoft Office | Power BI | Google Analytics | SPSS | Calendly | ERP | SCRUM

IDIOMAS

Español: Nativo

Inglés: Avanzado (C1) – Competencia profesional