

# **ANA MARÍA PADRÓS ÁLVAREZ**

Cel. +51 962 385 283

Email: [anamaria.padros@gmail.com](mailto:anamaria.padros@gmail.com)

[www.linkedin.com/in/ana-maría-padrós](http://www.linkedin.com/in/ana-maría-padrós)

Gerente Senior con más de veinticinco años de experiencia, en las áreas de marketing, comercial, producto, operaciones y responsabilidad social de los sectores de consumo masivo, servicios, banca e industria del entretenimiento, en empresas nacionales y multinacionales líderes en su sector. Líder en organización y desarrollo de equipos de trabajo multidisciplinarios. Especialista en la elaboración de planes y ejecución de acciones orientadas al resultado y gestión de presupuestos. Alta habilidad de negociación y relaciones interpersonales, contribuyendo al desarrollo de estrategias comerciales.

## **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

### **INTERNATIONAL GAME TECHNOLOGY PLC - IGT**

Compañía estadounidense líder en juegos en todos los canales y segmentos regulados. Presencia en más de 100 países en todo el mundo. Ingresos \$ 5 mil millones, con más de 12,000 colaboradores.

#### ***Senior Marketing Manager of Latin America & The Caribbean***

**2011 – 2018**

Elaboración del planeamiento estratégico y presupuesto del área de Marketing para Latinoamérica y Caribe. Gestión de la imagen institucional de la corporación. 7 colaboradores a cargo. Reportaba al Senior Vice President de la región.

- Ahorro eficiente del 10% en la gestión presupuestal: 1.8 millones de dólares anuales para la región.
- Logro en la calidad percibida en los eventos comerciales, obteniendo una calificación de 4.8 sobre 5.
- Crecimiento sostenido de las ventas de 10% promedio anual.
- Lanzamiento del primer evento regional, único e innovador dirigido a clientes clave de Perú, Colombia, Chile, Centro América y Caribe, logrando un hito en las ventas de la compañía.
- Desarrollo e implementación de la única aplicación digital de ventas e-commerce dentro del sector.
- Liderazgo en la gestión de los perfiles de Facebook e Instagram en redes sociales, superando a la competencia en presencia de marca.

### **GRUPO CIRSA**

Blackstone Cirsa es una empresa española del sector de entretenimiento, líder mundial en operación de casinos. Con más de 14.000 colaboradores y 212 empresas presentes en más de 70 países.

#### ***Gerente Central de Marketing para Perú y Ecuador*** **2010**

**2006 –**

Elaboración del planeamiento estratégico y presupuesto del área de Marketing. Desarrollo, implementación y control del sistema de fidelización y seguimiento de la competencia. Manejo de la imagen institucional y de Responsabilidad Social a nivel corporativo. 15 colaboradores a cargo. Reportaba al Country Manager.

- Implementación el sistema de fidelización automatizado para los casinos Majestic y Miami, logrando fidelizar al 40% de los clientes.
- Relanzamiento de dos casinos de la corporación, logrando aumentar los ingresos en un 20%.
- Liderazgo de la primera Campaña de Marketing: “Reforzando nuestros Valores”, en el 2008 y 2009, logrando mejorar el clima laboral en 30% de la evaluación anual, con efecto directo en un mejor servicio al cliente.
- Lanzamiento e implementación de las campañas “Juego Responsable” y “Un mundo sin humo”, como representante clave de la Sociedad Nacional de Juego.
- Desarrollo del plan de ayuda a la fundación Hogar de Vida, dedicada al cuidado de madres y niños con Sida. Se proporcionó alimentación balanceada a más de 50 beneficiados.

### **GRUPO SAGSA**

Grupo empresarial peruano del sector de entretenimiento, operador de casinos con presencia en 5 países de Latinoamérica. Con más de US\$ 35 millones de ingreso anual y 1,500 colaboradores.

#### ***Gerente de Marketing***

**1999 - 2006**

Elaboración del planeamiento estratégico y presupuesto del área de marketing. Creación y lanzamiento de campañas promocionales por segmento de negocio. Manejo de los principales indicadores de gestión del negocio y seguimiento de la competencia. 7 colaboradores a cargo. Reportaba al Gerente General.

- Liderazgo de la segmentación del negocio por ventas, tamaño de mercado y grupo objetivo, reflejándose en la reducción de costos de un 10%.
- Creación de innovadoras campañas promocionales, logrando elevar las ventas en un 20% y fidelizar a los clientes incrementando su asistencia en 25%.
- Implementación del programa de ayuda permanente a la Fundación benéfica de guarderías gratuitas Hand in Hand Trust, beneficiando a más de 60 familias.
- Lanzamiento del Call Center, único modelo in house en el rubro, implementado en tiempo record.

#### **FINANCIERA PERUANA S.A. - PORFIN**

Financiera de consumo del Grupo Interbank, con más de 400 colaboradores y una cartera de US\$ 20 millones.

***Jefe de Marketing***

**1997 - 1999**

#### **SOLGAS ARTEFACTOS**

Empresa comercializadora de artefactos para el hogar perteneciente al Grupo Solgas (hoy Repsol). Sucursales en Lima y provincias con más de 500 colaboradores y una facturación anual de US\$ 25 millones.

***Jefe de Marketing***  
**1997**

**1995 -**

#### **DANLAC SA**

Empresa fabricante y comercializadora de productos lácteos, segundo en el mercado de yogures y leches, con más de 400 colaboradores y con una facturación anual de US\$ 20 millones.

***Asistente de Marketing y Publicidad***  
**1995**

**1991 –**

#### **AGRARIA EL ESCORIAL - MILKITO**

Empresa fabricante y comercializadora de productos lácteos. Líder en el mercado de yogures y leches, con más de 500 colaboradores y con una facturación anual de US\$ 30 millones.

***Asistente de Publicidad***

**1989 - 1990**

#### **EDUCACIÓN**

Máster en Gerencia y Administración  
Escuela de Postgrado UPC, en convenio con al EOI – España

PADE en Marketing  
ESAN

Programa de Especialización en Marketing  
Instituto Peruano de Administración de Empresas - IPAE

Carrera de Diseño Gráfico y Publicitario  
ITS Montemar (Universidad de Piura)

#### **CURSOS Y SEMINARIOS**

Successful Casino Operations  
Anthony F. Lucas Ph.D., Las Vegas University  
Chile 2017

Global Gaming – Politics and player behavior  
Brett Abarbanel, Ph.D., Nevada University & UCLA  
Colombia 2016

Women's Leadership Series  
Awe – Advancing Women's Excellence  
April – December 2014

**OTRAS ACTIVIDADES**

Idiomas: inglés y español nativo