

NADIA J. EID MELGAR

ADMINISTRADORA DE EMPRESAS

EXPERTA EN COMUNICACIÓN Y RRPP CORPORATIVAS

MANEJO Y CONSOLIDACIÓN DE MARCAS, REPUTACIÓN

Y DESARROLLO DE PROYECTOS DE RSE, COACH EJECUTIVO

ORGANIZACIONAL Y DIRECTORA CERTIFICADA.



Formada en Administración de Empresas, post grado en Desarrollo Gerencial y Empresario, MBA Industrial, Coach Ontológico Empresarial, Especialista en DIRCOME, Certificación Internacional Universitaria NEO de Comunicación Estratégica, Certificación en Fundraising para Organizaciones Sociales, Especialista en Manejo de comunicación en crisis en NEXT EDUCATION , Directora Certificada en UPB y diversos cursos de actualización.

Cuento con más de 25 años de experiencia en gestión comercial e institucional para empresas nacionales e internacionales de diferentes rubros.

Mi conexión con medios de comunicación, líderes de opinión y empresarios, son instrumentos valiosos en el logro de mis objetivos profesionales.

Experta en consultorías, capacitación y gestión de marca y marketing personal.

Desarrollo y consolido marcas humanizadas, con el apoyo de la Responsabilidad Social Empresarial sostenible.

He liderado diversos equipos de trabajo en el área comercial, ventas y comunicación.

Incorpore el Coaching a mi formación para integrar a las redes empresariales y sociales a las personas que gestionen el logro de sus objetivos y puedan tener una mejor versión de ellas mismas; lo vengo aplicando en líneas gerenciales y operativas y definitivamente los resultados del proceso son evidentes cambios en la vida de las personas. Se ha mejorado el ambiente de trabajo, las relaciones interpersonales y las personas evidencian mayor motivación, compromiso con ellas mismas y los demás, pero, ante todo, con cambios fundamentales de actitud hacia la vida. Las directrices se basan en integridad, compromiso, gestión de resultados y consolidación de liderazgo.

Información personal

Nacionalidad: Boliviana

Teléfono: + (591) 77002505

Mail: nadiajeidm@gmail.com

Dirección: Condominio Barrio Norte casa 4

Educación

CERTIFICACION EN TRANSFORMACION DIGITAL GERENCIAL UPSA – TECNOLOGICO DE MONTERREY

De 9 de abril al 18 de junio 2024

CERTIFICACION EN PROGRAMA DE LIDERAZGO DE ALTO IMPACTO – INCAE

De enero a abril 2024

CERTIFICACION COMO DIRECTORA EN ALTA DIRECCION PEMAD UNIVERSIDAD PRIVADA BOLIVIANA

Del 23 de marzo al 01 de Julio del 2023 SANTA CRUZ

CERTIFICACION NEXT U Curso Comunicación en Crisis del 17 de marzo al 26 de mayo de 2023. Vía on line MADRID ESPAÑA

CERTIFICACION INTERNACIONAL UNIVERSITARIA NEO DEL SISTEMA ORIGINAL COMUNICACIÓN ESTRATEGICA JUNIO 2022 – ESCUELA INTERNACIONAL DE COMUNICACIÓN ESTRATEGICA – UNIVERSIDAD TECNOLOGICA PRIVADA DE SANTA CRUZ UTEPSA

CEM Y UNIVERSIDAD EVANGELICA BOLIVIANA

ENERO 2022 – EXPERTA EN DIRECCION DE COMUNICACIÓN ESTRATEGICA

CERTIFICACION EN FUNDRAISING PARA ORGANIZACIONES SOCIALES

ABRIL 2021 – UNIVERSIDAD DE SAN ANDRES COLOMBIA

LEADING GROUP ESPAÑA - ARGENTINA

AGOSTO 2020 ESPECIALIZACION EN COACHING EJECUTIVO ORGANIZACIONAL

EDAE – ESPAÑA

MAYO 2003 MAESTRIA - MBA INDUSTRIAL

SONNENFELD - ARGENTINA

SEPTIEMBRE 1994 POST GRADUACIÓN DESARROLLO GERENCIAL Y EMPRESARIO

UNIVERSIDAD PRIVADA DE SANTA CRUZ - UPSA SANTA CRUZ, BOLIVIA

DICIEMBRE 1988 LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

COLEGIO MADRE VICENTA UBOLDI, SANTA CRUZ - BOLIVIA

OCTUBRE 1983 BACHILLER EN HUMANIDADES

Idiomas

INGLES: Avanzado

PORTUGUES: Intermedio

Experiencia laboral

FEBRERO A LA FECHA – NACIONAL SEGUROS- Gerente Nacional de Clientes

Cambio cultural enfocado a la filosofía CUSTOMER CENTRIC

Generación de vínculos solidos con diferentes stakeholders

Optimización de procesos y recursos en al área de ATC

Liderar y coordinar las estrategias de gestión de clientes a nivel nacional, asegurando la satisfacción, la retención y crecimiento de la cartera.

OCTUBRE 2020 A LA FECHA – NACIONAL SEGUROS – Gerente Corporativo de Comunicación y RSE

Consolidación de marca y reputación Institucional de las 6 empresas del grupo.

Definición e implementación de estrategia corporativa de comunicación, adecuada a cada empresa y sus públicos objetivos. Manejo de vocería, sólida y unificada

Definición del área de responsabilidad social y sus proyectos.

Programa de coaching ejecutivo para líderes en las empresas del grupo.

MARZO 2017 A LA FECHA - MULTICOM EHBP – Directora Comercial Asociada

Intervenciones a empresas e instituciones, aplicando el concepto de la comunicación integral 360, gestión comercial y marketing integrados.

JUNIO DE 2016 A LA FECHA

NADIA EID – SOLUCIONES CORPORATIVAS – ASESORA INDEPENDIENTE

Asesoría en gestión comercial

Asesora en comunicación y relaciones institucionales.

Manejo de medios de comunicación y medios de comunicación en crisis.

Manejo de relaciones humanas e institucionales.

CLIENTES: Multicenter, Subastas Confía, Agencias de Productos Pil, Distribuidora de cerveza y bebidas, Canal ATB, Microcréditos Tauro, Joyería Tauro, Joyería Samsara, Pago Express, Grupo Ribepar, Grupo Belén, entre otros.

MARZO 2016 A LA FECHA – FUNDARE (Fundación para el Reciclaje)

Directora

OCTUBRE 2008 A MARZO 2017 - TIGO BOLIVIA

Gerente Comunicación y Responsabilidad Corporativa TIGO

Manejo de la vocería e imagen de una de las empresas de mayor visibilidad en Bolivia.

Consolidación del departamento de comunicación corporativa en procedimientos, políticas, unificación de vocería solvente y responsable; fortalecimiento de las relaciones con diferentes medios de comunicación del País.

Desafío en preservar y mejorar la saludable reputación de la empresa en el medio. Estructuración y consolidación del área de Responsabilidad Corporativa basada en proyectos sostenibles y enmarcados en la línea de la corporación. Solida interrelación con los diferentes públicos de interés de TIGO

NOVIEMBRE 2002 A SEPTIEMBRE 2008 - NUEVATEL PCS DE BOLIVIA S.A.

Gerente Bloque Oriental Santa Cruz Tarija y Beni

Consolidación de VIVA en estos 3 departamentos, como la operación de servicios de telecomunicaciones más exitosa.

Desarrollo de la imagen y percepción de la compañía, alta calidad, sistema eficiente y efectivo de distribución, excepcional servicio al cliente, total calidad de operación de nuestro sistema móvil.

Conformación de un equipo humano competitivo y motivado.

NOVIEMBRE 1997 A NOVIEMBRE 2002 - EDITORIAL AMANECER S.A.- GRUPO PRISA GARAFULIC

Gerente Comercial

Definición de políticas comerciales que ubicaron en el segundo lugar en el mercado.

Desarrollo de cartera de 50 clientes, inicialmente, a más de 1500 hasta la conclusión de mi gestión.

Implementación de filosofía de SERVICIO AL CLIENTE, que se ha consolidado como la mejor del mercado local. Creación permanente de nuevos productos que representan valor agregado para el cliente y ventajas comparativas para la empresa.

FEBRERO 1997 A OCTUBRE 1997 - EDITORIAL ORIENTE S.A. DIARIO “EL MUNDO”

Gerente Comercial

Desarrollo e implementación de estrategia comercial para reposicionar un diario con imagen deteriorada.

Crecimiento importante.

Desarrollo de nuevos productos periodísticos y promociones.

MARZO 1990 A JULIO 1996 - ECOR LTDA. “CANAL 9 TELEORIENTE”

Gerente Administración y Finanzas – Directora Comercial

Responsable de la reingeniería administrativa y contable.

Creación de procedimientos administrativos, desarrollo de manuales operativos y de funciones.
Gestora de sistemas y políticas comerciales innovadoras en televisión.

MAYO 1989 A FEBRERO 1990 INFOCAL - INSTITUTO DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN

Directora Administrativa Financiera

Elaboración de estrategia de control de gastos y costos que derivaron en disminución de estos.

Desarrollo de sistemas contables, administrativos con óptica empresarial, rompiendo el esquema de una entidad sin fines de lucro.

Creación de módulos educativos no convencionales a la estructura del Instituto.

OCTUBRE 1988 A FEBRERO 1989 - HOTEL LAS AMERICAS

Asistente de Gerencia Operativa

Elaboración e implementación de Manual de Funciones, definición de políticas, organigrama y manual operativo.

Desarrollo de sistemas de control en las diferentes áreas del hotel.

Implantación de filosofía empresarial, reemplazando el criterio de negocio familiar.

FEBRERO 1988 A 2008 - IDEA

(ACT. PARALELA) Instructora

Capacitación a diferentes públicos y rubros en el área de ventas, marketing y recursos humanos.

Cursos, seminarios y conferencias

2022 Junio MUJER MEDIA TRAINING

2019 Octubre WORLD MARKETING SUMMIT 2018

2018 Enero CENACE – UPSA “Servicio Excepcional al Cliente”

2015 Noviembre 2015 MINISTERIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO Encuentro Internacional de RSE

2015 Octubre UNIVERSIDAD FRANZ TAMAYO Foro “LA MUJER LATINOAMERICANA EN SU PROYECCION FUTURA”

2015 Junio MORA & ARAUJO GRUPO DE COMUNICACIÓN Periodismo Móvil

2014 Junio INCAE Business School Tecnología y Redes Sociales

2012 Noviembre FORO INTERNACIONAL DE RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL – Panelista

2012 Marzo CERNIQUEM Y ROTARY CLUB SCZ Coordinadora Campaña “Reconstruyendo Sueños”

2009 Septiembre TALAVERA & ASOCIADOS - Coaching y Retroalimentación

2009 Abril HUMAN VALUE - Team training Business / Swing

2008 Diciembre SKILLSOFT - Motivar a los empleados y reconocer su trabajo

2008 Diciembre SKILLSOFT - Que quiere el cliente

2008 Diciembre SKILLSOFT - Ética en los negocios

2008 Diciembre SKILLSOFT - Gestión del tiempo

2008 Diciembre SKILLSOFT - Liderar un equipo

2008 Diciembre SKILLSOFT – Word Intermedio y avanzado

2008 Noviembre SKILLSOFT - Procedimientos SOX y CSA

2008 Septiembre ASFADE Trabajo en equipo, comunicación y Liderazgo

2008 Junio HARVARD BUSSINES REVIEW Piense mas rápido que sus competidores

2007 Octubre ALTA GERENCIA Liderazgo & Coaching Comercial

2007 Noviembre y Diciembre UNIVERSIDAD VIVA “Atención al Cliente”

2007 Julio IFICORP -Comparación entre contratos laborales-. Civiles prestación de servicios

2005 Marzo IDALBERTO CHIAVENATO - La importancia de la Cultura en la Empresa.

2004 Agosto CAINCO - Management Forum 2004

2004 Julio CADECRUZ - Estrategias de ventas a través del servicio

2003 Enero LIC. MARIA ARACELI ALVAREZ - Relaciones Humanas

2003 Julio y Agosto INGENIUM Excel Básico, Intermedio y Avanzado

2002 Diciembre UNIVERSIDAD VIVA - Train The Trainers

2001 Mayo AUDITORES DE AMÉRICA - Estrategias ante la crisis

2000 Noviembre SERVICE QUALITY INSTITUTE - Sentimientos

2000 Febrero MIC (Consultoría Auditoria Capacitación) - Negociación

1999 Noviembre PRICE WATER HOUSE: E- Business: mucho más allá del comercio electrónico

1999 Febrero KATEDRA - Marketing y calidad de los servicios.

1994 Noviembre SAL & LUZ – El Ser Excelente

1992 Septiembre – Octubre PRAXIS – D.O.S. Word Perfect/ Quattro-Pro Base de Datos

1989 Mayo UPSA – Administración de Almacenes