

NICOLE HEFFERNAN OBANDO
Madrid, España | Nacionalidad Perú | Nacionalidad Estados Unidos
(+34) 644 637 115 | nicole.heffernan@student.ie.edu | [LinkedIn](#)

RESUMEN PROFESIONAL

Key Account Manager B2B con más de 4 años de experiencia en ventas, gestión de cuentas clave, pipeline y negociación comercial en retail. Experiencia gestionando portafolios de hasta \$7M, superando objetivos de ventas (105%) y generando +17% de crecimiento interanual. Fuerte orientación a resultados, análisis de datos y seguimiento de KPIs, con experiencia desarrollando dashboards y coordinando iniciativas comerciales de principio a fin. Actualmente cursando un Master in Management en IE Business School, con concentración en Marketing, Branding y Sales. Español e inglés nativos (C2).

EDUCACIÓN

IE BUSINESS SCHOOL <i>Master in Management – Marketing, Branding and Sales Concentration</i>	MADRID, SPAIN SET. 2025 – ESPERADO DIC. 2026
- Destinataria Beca IE Latin America & premios Blue Torch (Excelencia Académica & Liderazgo con Propósito) - Promedio 3.97 1ª de la sección (Term 1&2) Representante profesional estudiantil de la sección - Cursos relevantes: Channel Management and Retailing, Strategic Sales and Key Account Management	
UNIVERSIDAD DEL PACIFICO <i>Bachiller – Administración de Empresas</i>	LIMA, PERU ENE. 2016 – JUL. 2022
Ranking 9ª de 131 estudiantes (Top 10%) Homenajeada Beta Gamma Sigma	

EXPERIENCIA PROFESIONAL

PERNOD RICARD (GLOBAL FMCG & BEBIDAS ALCOHÓLICAS, \$80MM) <i>Key Account Manager – Modern Trade</i>	LIMA, PERU OCT. 2023 – JUL. 2025
- Superé consistentemente los objetivos anuales de ventas (105%), logrando un crecimiento de ingresos del +17% interanual mediante una gestión disciplinada del pipeline y estrategias de cierre. - Lideré negociaciones comerciales con decisores senior, renegociando 3 contratos clave y logrando eficiencias presupuestarias del 5% anual manteniendo los márgenes. - Gestioné un portafolio de \$7M en múltiples cadenas retail, priorizandolas según potencial de ingresos y viabilidad de ejecución. - Gestioné de principio a fin el ciclo de ventas con clientes nacionales y regionales, desde la identificación de oportunidades hasta la negociación, contratación y ejecución. - Mantuve un seguimiento del pipeline, previsiones y actividades comerciales mediante herramientas internas de reporting.	
<i>Distribution Development Analyst – Sales</i>	AUG. 2022 – OCT. 2023
- Lideré una campaña comercial de \$4MM en un trimestre, coordinando la planificación de temporada alta y eventos de lanzamiento para clientes mayoristas. - Desarrollé dashboards para el seguimiento de ventas, tasas de conversión y rendimiento, mejorando la precisión. - Gestioné la relación con AB InBev, logrando 20% más codificación de productos regionales (35k+ puntos de venta).	
<i>Trade Marketing Intern – Traditional Trade</i>	JAN. 2022 – AUG. 2022
- Desarrollé un “Manual de Ejecución en Punto de Venta” utilizado para la formación de representantes de ventas. - Organicé actividades promocionales y planes de visibilidad en punto de venta para clientes mayoristas.	

LENGUAJES

Español (nativo); **Inglés** (nativo: nivel CEFR C2)

CURSOS & CERTIFICACIONES

- Curso: LVMH Insider Certificate: Operations & Supply Chain, Retail & Customer Experience | LVMH | 2025.
- Certificado: Excel Skills for Business Specialization | Macquarie University | 2024.
- Curso: Channel Management and Retailing | IE University | 2024.

HABILIDADES

MS Office | Power BI | SAP S/4Hanna | Google Suite | Aquila | JD Edwards | Canva | Trello

OTRA INFORMACIÓN INTERESANTE

- Experiencia adicional: Banco Santander Perú – Practicante de Comercio Exterior (Mar. – Oct. 2020).
- Voluntariado: Orfanato Pérez-Araníbar (2024–2025): apoyo administrativo y logístico | “Markham – Chinchá” (2013–2016): liderazgo en la construcción de viviendas temporales para afectados del terremoto de 2007
 - Intercambio Internacional: “Round Square”. Bridge House School en Ciudad del Cabo, Sudáfrica (Ene. – Feb. 2016).