

## **Annisabelle Behrens Enríquez**

Nacionalidad: guatemalteca

Estado Civil: casada

Idioma: Español - Inglés

Fecha de nacimiento: 23 de diciembre de 1988

Correo electrónico: abehrens@ufm.edu



### **EDUCACIÓN**

#### **Septiembre 2024**

Woman Lead – INCAE – Executive Education

#### **Noviembre 2021**

Mercadeo Estratégico para La Era Digital - INCAE – Executive Education

#### **Agosto 2018**

Business Intelligence - INCAE – Executive Education

#### **Enero 2011-2013 MBA**

MBA, Maestría en Administración de Empresas con minor en Mercadeo  
Universidad Francisco Marroquín

#### **Enero 2007- 2010**

Licenciatura en Administración de Empresas con minor en Entrepreneurship  
Universidad Francisco Marroquín

#### **Enero 1996 - Octubre 2006**

Bachillerato en Ciencias y Letras  
Educación Secundaria  
Colegio Internacional Montessori

### **EXPERIENCIA LABORAL**

Marzo 2025 – Actualidad

#### **Escuela de Negocios en Universidad Francisco Marroquín – Directora de Mercadeo**

- Encargada de la estrategia de mercadeo y la comunicación institucional de la Escuela de Negocios, así como de las metas comerciales de programas de maestrías de la UFM (sedes Guatemala, Madrid y Panamá). Dando seguimiento a las estrategias digitales de venta de los programas, así como valores agregados para promover los distintos programas en conjunto con equipos enfocados para realizarlo.

Agosto 2023 – Marzo 2025

#### **Banco G&T Continental – Directora Comercial de Emprendimiento e Inclusión Financiera**

- Responsable de la estrategia del programa de banca mujer GTCMujer, con metas comerciales de distintos productos de banca personas y banca empresas llegando al cierre del 2024 con 10,000 clientas personales nuevas, una captación incremental de Q90MM y una cartera de créditos personales de Q95MM y empresariales de pyme de Q420MM. Negociando tanto interna como externamente con aliados para lograr las metas y el posicionamiento como banco referente de la mujer guatemalteca.

Octubre 2021 – Julio 2023

#### **Banco G&T Continental – Directora de Comunicación y Ventas Digitales**

- Responsable de la estrategia de Comunicación Institucional, Relaciones Corporativas, Trade Marketing para apoyo a áreas Comerciales, Marca e Imagen, Redes Sociales y Ventas Digitales.
- Encargada de un equipo de 12 personas para lograr el cumplimiento de las metas de los indicadores de cada subárea, llevando una planificación trimestral de las iniciativas institucionales y comerciales para apoyar a las áreas de negocio a llegar a las metas.

Septiembre 2020 – Septiembre 2021

#### **BAC Credomatic – Jefe de Mercadeo, Relaciones Corporativas y Sostenibilidad**

- Responsable de los indicadores de Relaciones Corporativas; riesgo reputacional, metas de sostenibilidad, índice de percepción, sentimiento en redes sociales, nivel de engagement en redes, entre otros. Liderando la ejecución de iniciativas para llegar a las metas y lineamientos regionales de reputación, estrategia de sostenibilidad, estrategia de RRPP y posicionamiento de marca.
- También encargada de la comunicación corporativa, liderando la estrategia de relaciones públicas, así como también la estrategia de equidad de género Mujeres+ ya contado con una comunidad virtual de 4,300
- Lideré el manual de crisis, algunas situaciones y simulaciones de crisis.
- Y por otro lado, lideré equipo para apoyar a las áreas comerciales de Banca Empresas, Canales y Private Banking en iniciativas de comunicación y mercadeo para promover colocación de productos.

Enero 2018 – Agosto 2020

**BAC Credomatic – Jefe de Mercadeo BAC (banca)**

- Responsable de comunicar, planificar y llevar a cabo eventos masivos y más segmentados; como las ferias de autos AutoExpo, Luxury Real Estate, así como también lanzamos primer sitio virtual de venta de autos autoexpovirtual.com y de proyectos de vivienda con vistas 360 MiCasa360.
- Iniciamos área de ventas digitales midiendo el costo de colocación de los productos core inicialmente, compartiendo mejores prácticas a nivel regional. Participé en visitas regionales en oficinas de Google y Facebook y algunos eventos como Google Week para conocer lo último de tendencias de ventas digitales.
- Adicional, con equipo de 4 coordinadores apoyamos a las áreas comerciales de banca: banca de personas, banca privada, banca empresas y canales.
- Y también encargada de liderar al equipo de ViajesBacCredomatic para llegar a la meta de facturación por medio de promociones y campañas digitales con aerolíneas, marcas emisoras y promociones locales. 2019 cerramos con \$8MM y 2020 aun con pandemia llegamos a \$3MM de facturación.
- Responsable de indicadores de riesgo reputacional, apoyando a la estrategia de sostenibilidad y manejando RRPP con el apoyo de agencia, así como del manual y simulaciones de crisis.
- Lancé la primer iniciativa de equidad de género Mujeres+ en marzo del 2020

Marzo 2015 – Diciembre 2017

**CREDOMATIC - Jefe de Mercadeo Tarjeta y Marcas Propias (tarjeta de crédito)**

- Responsable de la colocación, facturación de las marcas de tarjetas de crédito con el programa de Puntos (Visa, Amex y MC)
- Liderando un equipo de 4 coordinadoras; planificamos y negociamos promociones. Por otro lado, capacitábamos comercios para aceptar puntos como forma de pago. Contando también con el apoyo de 4 auxiliares operativos para liquidaciones, pagos a proveedores de medios y dar resolución a quejas por promociones y acumulación de puntos
- Lancé del portal de viajes, ViajesBACCredomatic en alianza con Agencia de Viajes Tivoli, el cual representaba entre \$3MM y \$5MM de facturación

Julio 2012 – Marzo 2015

**CREDOMATIC - Jefe de Puntos Credomatic (programa de lealtad)**

- Relancé el programa Puntos Credomatic, el cual representaba el 65% de la cartera de tarjetas de crédito. Estandarizamos el valor y condiciones de puntos con todos los comercios y llevamos a cabo estrategias para promover esta forma de pago
- Con la nueva imagen y condiciones aumentamos en un 60% el nivel del canje y ampliamos en un 120% la cantidad de comercios

Febrero 2011 – Julio 2012

**CREDOMATIC - Asistente Gerencia General Credomatic/Jefe Trainee**

- Responsable del seguimiento de acuerdos, planes de acción y temas pendientes de áreas de negocio de Credomatic como créditos, mercadeo, televentas, cobros, y adquisición
- Encargada de seguimiento de los indicadores de calidad de las áreas de negocio

**OTROS MÉRITOS**

2024	Programa de Woman Lead de INCAE
2022 al 2025	Modulo/Curso de Customer Lifetime Value en MBA en Universidad Francisco Marroquín
2010	Interinato en KOTRA Oficina Comercial de la Embajada de Corea Organizando y apoyando operaciones diarias, y sobretodo eventos como misiones comerciales, virtuales y reuniones con extranjeros

- 2009** **Curso de “Creación y Desarrollo de Pequeñas Empresas”**  
Universidad Complutense  
Madrid, España
- 2009** **Intership en Citi, dentro del área de Banca Comercial Operaciones Activas**
- 2009** **Primer Lugar en Competencia “Futuro Henkel”**  
Basada en proposición de nuevas ideas y conceptos de productos
- 2008** ***Dale Carnegie Course, Dale Carnegie Training***  
Curso para desarrollar habilidades para hablar en público.  
Cursos Educativos S.A. , Guatemala
- 2007** **Curso de Liderazgo, Franklin Covey**  
Curso para el desarrollo de liderazgo, basado en 7 Hábitos de Los Jóvenes Altamente Efectivos

#### **REFERENCIAS LABORALES Y PERSONALES**

Francisco Milián – Country Manager Guatemala, El Salvador y Honduras - MasterCard International - [pacomilian@gmail.com](mailto:pacomilian@gmail.com)

Lic. Juan Gabriel Aguirre – Director de Productos y Experiencia del Cliente en Nexa Banco - [gashpi@gmail.com](mailto:gashpi@gmail.com)

Ing. Ana Cristina Menéndez - Gerente de Créditos y Cobros – Cofiño Stahl – [cristina.menendez@cofal.com.gt](mailto:cristina.menendez@cofal.com.gt)