

Lic. Jessica Becker Leetch

*Cancún, Quintana Roo · México 77506 · jessicabecker312@gmail.com · +52 (998) 300 1223
linkedin.com/in/jessica-becker-683ab319*

PERFIL PROFESIONAL

Cuento con más de 15 años de experiencia en las áreas de ventas, marketing y logística, liderando equipos y optimizando procesos comerciales en empresas de alcance internacional. Mi enfoque principal es el desarrollo de modelos de negocio rentables y la gestión estratégica de cuentas, logrando resultados medibles en la expansión de mercado y el fortalecimiento de la visibilidad de marca.

Poseo una visión vanguardista centrada en la innovación y la adaptabilidad competitiva, lo que me ha permitido perfeccionar capacidades críticas en negociación B2B, gestión estratégica de cuentas, relaciones internacionales y supply chain. Mi experiencia técnica en diseño y publicidad aplicada a los segmentos turístico y logístico se fundamenta en la generación de sinergia operativa, impulsando soluciones disruptivas que maximizan la eficiencia y los resultados financieros bajo un compromiso inquebrantable con la excelencia corporativa.

EDUCACIÓN

Universidad La Salle - Cancún, Mx

Licenciada en Diseño Gráfico. Graduada en junio de 2012

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Trans-Pro Logistics - Cancún · Montreal · NYC **Sales Account Manager**

Junio 2025 – Presente

- Especialista en logística y gestión de cuentas, combinando expertise en supply chain management y customer relationship management para garantizar operaciones fluidas y eficientes de extremo a extremo.
- Responsable del ciclo comercial B2B completo (prospección, negociación, cierre y seguimiento), captando nuevas cuentas en rutas internacionales (China, Europa, USA, Canadá y México) y consolidando la cartera de clientes activos.
- Negociación de tarifas spot y por contrato con navieras, transportistas y proveedores dentro de la cadena de suministro, optimizando márgenes y condiciones comerciales en cada operación.
- Coordinación integral de la operación logística de cada cliente: freight forwarding, cross-docking, entregas time-critical y remotas, así como estrategias de reducción de costos en la cadena de suministro.
- Gestión end-to-end de embarques con shippers, consignatarios y transportistas, asegurando trazabilidad, cumplimiento de tiempos y minimización de riesgos operativos.
- Administración de pipeline de ventas y cuentas en Salesforce, dando seguimiento al ciclo comercial completo desde la prospección hasta el cierre y postventa.
- Track record consistente en optimización de procesos logísticos y satisfacción del cliente, superando KPIs de retención y contribuyendo directamente al crecimiento comercial de la compañía.

Tafer Hotels & Resort (*Garza Blanca Cancún, Villa del Palmar Cancún, Hotel Mousai Cancún, Garza Blanca Preserve, Hotel Mousai PV, Garza Blanca Los Cabos*) - Cancún, Mx

Coordinador de Redes Sociales y Relaciones Públicas

Enero 2021 – Octubre 2024

- Destacada como coordinadora de redes sociales para marcas de turismo de lujo, gestionando más de 200,000 seguidores en 4 cuentas diferentes con un crecimiento sostenido del 200% anual.
- Nuestras estrategias generaron un aumento en la interacción de usuarios y una mayor tasa de conversión en campañas promocionales.
- Lideré el equipo de marketing para tres hoteles en Cancún, tres propiedades en Puerto Vallarta y una en Los Cabos, elevando su perfil digital significativamente.
- Responsable integral de FAM trips con influencers, medios y partners estratégicos: desde la organización logística (itinerarios, hospedaje, transportación, activaciones) hasta la operación en sitio y la evaluación de resultados (alcance, engagement, ROI de cada colaboración).
- Dirigí producciones con influencers, agencias y modelos para contenido de marca, y desarrollé colaboraciones con productoras para campañas innovadoras.
- Coordiné la planeación anual y el seguimiento de KPIs, asegurando el cumplimiento de objetivos estratégicos.
- Establecí relaciones sólidas con gerencia de hoteles, dirección general operativa y dirección comercial, asegurando resultados tangibles y trabajo cooperativo multidireccional.
- Creación y selección de contenido relevante y atractivo que refleje la identidad de la marca, logrando mayor compromiso de la audiencia y un aumento en el número de compartidos y menciones.

Mayaland Group — Cancún, Mx
Sales & Trade Relations Manager

Julio 2018 – Enero 2021

- Responsable del desarrollo de negocio y expansión de la red de socios comerciales internacionales, logrando un crecimiento del 47% en colaboraciones estratégicas con agencias de origen USA.
- Gestión directa de relaciones con travel advisors, consorcios y tour operadores (TTOO), incluyendo capacitación de producto y programas de fidelización para fortalecer la venta a través del canal de agencias.
- Organización y anfitriona de FAM trips y site inspections para travel advisors y consorcios, convirtiendo el interés generado en reservas concretas.
- Representación de la marca en eventos de la industria, ferias comerciales (trade shows) y sales missions, fortaleciendo la visibilidad dentro de la comunidad de travel trade.
- Diseño y ejecución de estrategias de ventas, superando objetivos de ventas y KPIs de conversión en un 23% anual mediante una estrategia de minimización de riesgo.
- Negociación de tarifas y condiciones comerciales con socios, agencias y proveedores, asegurando términos favorables y relaciones a largo plazo.
- Análisis de tendencias del mercado y adaptación de enfoques de ventas, asegurando una ventaja competitiva y el cumplimiento constante de KPIs de crecimiento y retención de cuentas.
- Desarrollo de programas de capacitación para el equipo de ventas, mejorando su eficiencia y conocimiento del producto.

Gerente de Diseño y Marketing

Septiembre 2016 – Junio 2018

- Lideré la creación y coordinación de producción de materiales de marketing para 5 hoteles regionales, 1 transportadora nacional y 1 tour operadora nacional, aumentando la visibilidad de las marcas.
- Llevé la planificación de medios publicitarios y actualización de imagen en productos.

- Desarrollé y fortalecí la identidad visual de Mayaland Resorts, Grayline México, Concierge Service by Mayaland y Mayaland Tours.
- Desarrollo y lanzamiento de nuevos productos y campañas enfocadas en generar ventas y mejorar la rentabilidad.
- Administración del calendario de marketing y presupuesto anual.
- Estrategia y medición en redes sociales, alianzas comerciales y análisis de inteligencia de mercado.

Real Club Resorts - Cancún, Mx
Diseñadora Gráfica Sr.

Agosto 2012 – Marzo 2016

- Diseño de publicidad digital, enfocado en maximizar el impacto visual y la conversión.
- Desarrollo de diseño web y de imagen corporativa, reforzando la identidad de marca en diferentes plataformas.
- Creación de materiales editoriales, desde concepto hasta ejecución, asegurando coherencia y calidad estética.
- Colaboración en proyectos de marketing digital y campañas publicitarias, contribuyendo a una presencia de marca efectiva y atractiva.

HABILIDADES E INTERESES

Competencias Técnicas: Adobe Creative Suite, HTML/CSS, WordPress, Google Analytics, Excel, Salesforce CRM, Drone, Producción y Edición multimedia, Métodos de Impresión

Competencias Estratégicas y de Liderazgo: Negociación B2B, Gestión estratégica de cuentas, Relaciones internacionales, Supply Chain Management, Planificación comercial

Idiomas: Español (Nativo), Inglés (Avanzado)

Intereses: Fotografía digital, Viajes, Tecnología emergente