



**ANA PAULA NOYA
GARCÍA
MBA, Arquitecta.**

SOBRE MI

Soy responsable, proactiva y perseverante. Me motiva aportar valor y brindar mi experiencia. Me desafía e impulsa lo nuevo y me gusta trabajar en equipo. Mi objetivo es buscar una mejora constante a nivel profesional y personal transformando desafíos en oportunidades.

CONTACTO

Dirección:

Avda. Brasil 2678, Ap. 801
Montevideo.

Celular:

(+598) 99388295

E-mail:

arq.ana.noja@gmail.com

LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/ana-paula-noja-2831605b/>

IDIOMAS

Inglés:

Initial Certificate of Advanced English Studies

Portugués:

Módulo Básico

INFORMATICA

ERP:

ODOO

CRM:

ODOO (implementación y uso)

Presupuestación de Obras.

Diseñador

Gráfico

Multimedia.

FORMACIÓN

POSGRADO

M.B.A, Programa Master Profesional en Dirección y Administración de Empresas. (2015 -2016) Instituto de Estudios Empresariales de Montevideo (I.E.E.M), Universidad de Montevideo.

GRADO

ARQUITECTA. (1998 - 2010). Facultad de Arquitectura, Universidad de la República.

EXPERIENCIA LABORAL

GERENTE GENERAL_ GROU Desarrollos Inmobiliarios (05/2023 -

actualmente)

_ Responsable de planificar, dirigir, organizar y controlar las actividades de la empresa, utilizando en forma eficiente y eficaz los recursos.

_ Análisis y control de flujos de fondos y proyecciones de los proyectos y de las sociedades creadas para tal fin. Seguimiento de planes de negocio, control de costos, identificación de desvíos y propuestas para su corrección.

_ Informes periódicos a directores y grupos de inversores del avance de los desarrollos tanto a nivel físico como económico.

_ Coordinación y gestión con estudios de arquitectura y asesores del avance de los proyectos. Supervisión de los avances de obra. Visitas de monitoreo de las mismas.

_ Organización de la estructura de la empresa actual y futura. Administración y gestión: planificación, presupuesto, control de costos, responsable de la definición de procesos y mejora continua.

_ Supervisión y coordinación del área administrativa y de ventas. Control de las actividades planificadas, detección de desvíos y correcciones.

_ Liderar al equipo: guiarlos, motivarlos impulsando su desempeño.

_ Coordinación con dirección. Reuniones quincenales, planificación general, coordinación de tareas.

DIRECTORA COMERCIAL_ RDA Ingeniería (08/2019 – 01/2023)

DIRECTORA COMERCIAL_ RDA Project Management (04/2020 – 01/2023)

_ Responsable por la ejecución de las políticas comerciales, operativas, administrativas y de calidad del área. Gestión integral.

_ Desarrollo e implementación de la estrategia comercial anual acorde a los intereses de la empresa, monitoreo y ajuste de los planes estratégicos a mediano y largo plazo en conjunto con la Dirección.

_ Participación en la definición y seguimiento de los objetivos de captación para los mercados en los que la empresa está presente o ingresando (Uruguay, Paraguay, España, USA). Prospección en el mercado local e internacional.

_ Búsqueda y generación de nuevas oportunidades de negocio.

_ Administración y gestión del área: planificación, presupuesto, control de costos, responsable de la definición de procesos y mejora continua.

_ Gestión del vínculo con los clientes: seguimiento de los actuales y captación de nuevos clientes. Negociación de contratos

_ Responsable de las acciones comerciales que realiza la empresa en eventos presenciales o virtuales, así como de los contenidos de las redes.

_ Liderar al equipo comercial: guiarlos, motivarlos impulsando su desempeño (áreas de presupuestación, desarrollo de negocios y marketing). Seguimiento de los objetivos de cada sector y KPI's acordados, definición de acciones para asegurar su cumplimiento.

_ Coordinación con las gerencias de administración y de desarrollo de proyectos. Reuniones semanales, planificación general.

_ Responsable por la implementación del CRM (Odoo)

**ANA PAULA NOYA
GARCÍA
MBA, Arquitecta.**

**FORMACION
COMPLEMENTARIA**

Negociación exitosa: Estrategias y habilidades esenciales (University of Michigan)

Seminario de Empresas Familiares. Instituto de Estudios Empresariales de Montevideo (I.E.E.M)

Introducción a la Gestión de Contratos de Asociaciones Público – Privadas. Mirada X
_ CAF.

Business and Human Dignity, Rediscovering the social meaning of business. 19th. Executive MBA International Week. México.

Presupuestación de Obras. Instituto BIOS.

EXPERIENCIA LABORAL (continuación)

GERENTE COMERCIAL _ Andrés Wittenberger S.A. (05/2016- 07/2019)

- _ Participación en la revisión y análisis de estado resultado y balance de la empresa. Estimaciones de flujos de ingresos.
- _ Análisis e investigación del mercado, competencia, productos.
- _ Negociación de contratos, control de ofertas y propuestas comerciales. Evaluación de la conformidad de los clientes.
- _ Análisis de costos. Comparativas de costos de los presupuestos realizados con los resultados de la ejecución de las obras detectando desviaciones e implementando correcciones.
- _ Seguimiento de obras, monitoreo de los técnicos en lo referente a las necesidades de clientes.
- _ Responsable de la gestión del área.

INFRAESTRUCTURA, JEFE DE PLANTA PREFABRICADOS_ Calpusa Uruguay S.A. (02/2013_ 04/2016)

- _ Responsable por la unidad de negocio de prefabricados.
- _ Análisis y control de costos directos e indirectos. Cronogramas de producción.
- _ Responsable por mantenimiento de la planta, equipos y activos en general. Trabajos con empresas subcontratadas.
- _ Tareas administrativas y de gestión: planificación, estudio de indicadores, mejora de precios, control de inventarios de suministros y equipos, negociación con proveedores, entre otros.
- _ Supervisión del Encargado de planta y de todo el personal.
- _ Estudio de recaudos técnicos para la preparación de licitaciones y propuestas comerciales. Realizar y presentar presupuestos, especificando condiciones comerciales, condiciones de producción. Contactos todos aquellos actores vinculados a la solicitud de precios.
- _ Certificación de los avances de Obra.
- _ Control y seguimiento de la calidad, seguridad, salud ocupacional.

JEFE DE PRESUPUESTACIÓN _ Estructuras del Uruguay S.A. (03/2011_ 02/2013)

- _ Responsable por el costeo de las ofertas emitidas.
- _ Estudio de los recaudos, prediseño de estructura y supervisión de gráficos realizados. Revisión de metrajes y despiece.
- _ Análisis de los diseños planteados en conjunto con otros departamentos (ingeniería, producción, montaje).
- _ Análisis de subcontratos y proveedores. Análisis de costos directos e indirectos de planta y obra. Cronograma de obra. Análisis de nueva moldearía, set up de la existente y zona de acopio. Tareas administrativas y de gestión.

OTROS:

ASISTENTE COMERCIAL _ Schmidt Premoldeados (05/2009_ 02/2011)

ASISTENTE TÉCNICO _ Schmidt Premoldeados (2007_ 04/2009)

PASANTIAS:

Estudio Mata (2007)

Intendencia Municipal de Montevideo (2005 – 2006)

Lanzaro & Acle, Interior Design. (2004 - 2005)