



María Cristina Arboleda



Socia Fundadora y Directora Comercial y Retail · InterOceanic

Canal directo e indirecto, cuentas clave y shopper marketing en consumo masivo

interoceanic.co · Cali, Colombia

EN CIFRAS

20+

años en consumo masivo

18

años en Johnson & Johnson

18

personas en su último equipo

3

canales liderados: directo, indirecto y D2D

EDUCACIÓN

Economía y Negocios Internacionales

Universidad ICESI, Cali · 2005

IDIOMAS

Español
Inglés

Nativo
Avanzado

CANALES

- Canal directo: cadenas y cuentas clave
- Canal indirecto: distribuidores y tradicional
- Venta directa (D2D)
- E-commerce

ESPECIALIDADES

- Gerencia de cuentas clave
- Trade y shopper marketing
- Category management
- Go-to-market y route-to-market
- Liderazgo de equipos comerciales

PERFIL

Profesional en Economía y Negocios Internacionales (Universidad ICESI) con más de 20 años en multinacionales de consumo masivo: 18 años en Johnson & Johnson (Kenvue desde 2024) y 3 años en Colgate-Palmolive. Experta en canal directo e indirecto: gerencia de cuentas clave con las cadenas top de Colombia, ventas a través de distribuidores y canal tradicional, y liderazgo de Shopper Marketing para el canal directo. Lidera equipos comerciales con foco en crecimiento sostenible y rentable.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

InterOceanic

Ene. 2026 – Actualidad

Socia Fundadora y Directora Comercial y Retail

Cali, Colombia

Lidera la estrategia comercial y de retail para marcas internacionales que entran a Colombia: cuentas clave, canales y ejecución en el punto de venta.

Johnson & Johnson · Kenvue

18 años · 2008 – 2026

Gerente de Ventas Canal Indirecto

2024 – 2026

Cali

- Liderazgo del canal indirecto en Colombia, con crecimiento en volumen y valor.
- Reestructuración nacional del modelo Go-to-Market.
- Liderazgo y desarrollo de un equipo comercial de 18 personas.

Gerente de Ventas Canales Emergentes

2022 – 2024

Cali

- Canal puerta a puerta (D2D) y equipo de merchandising en Colombia, con crecimiento de doble dígito en D2D.
- Apertura de Leonisa como nuevo aliado comercial.
- Optimización del route-to-market de mercaderistas.

Gerente de Trade Marketing Canal Directo

2019 – 2022

Cali

- Liderazgo de Shopper Marketing para el canal directo: diseño y ejecución de la nueva estructura en Colombia.
- Campañas de alto impacto y exhibiciones "Ready to Sell" con materiales sostenibles.

Gerente de Cuentas Clave · Grupo Éxito**2016 – 2019**

Medellín

- Gerencia de la principal cuenta del retail colombiano.
- Implementación de acuerdos comerciales internacionales (IRTS), reducción de devoluciones y control de cartera nacional.

Gerente de Cuentas Clave · Olímpica y Alternos**2015 – 2016**

Barranquilla

- Crecimiento en ventas con Olímpica y Alkosto.
- Olímpica se consolidó como la segunda cuenta de J&J en Colombia, con mejora en la calificación Advantage.

Ejecutiva de Cuentas Clave · Grupo Éxito**2014 – 2015**

Medellín

- Crecimiento en ventas en Antioquia y en el canal de e-commerce.

Especialista Senior de Trade Marketing Canal Moderno**2008 – 2014**

Cali

- Campañas y lanzamientos de Splenda, Listerine Zero, Johnson's Baby y Lubriderm.

Colgate-Palmolive**3 años · 2005 – 2008****Ejecutiva de Ventas Canal Moderno****2006 – 2008**

Pereira

- Crecimiento en ventas de los clientes a cargo en el Eje Cafetero.

Ejecutiva de Category Management**2005 – 2006**

Bogotá

- Implementación del plan estratégico de Category Management en Bogotá, Bucaramanga e Ibagué.