

Lily Ardiles

Ate, Lima, Perú

(+51) 963 955 321

lilyardilesayre@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/lily-ardiles>



Más de 15 años de experiencia en las áreas comercial, desarrollo de negocio, atención al cliente, postventa, operaciones e ingeniería civil, especialmente en el sector inmobiliario, construcción, servicios y consultoría. He logrado asumir desafíos enfocados a la generación de valor, a brindar un servicio de excelencia y a generar vínculos comerciales sólidos, que me ha permitido contribuir a que los clientes se sientan respaldados por una asesoría integral y que contribuya a la consecución de las metas estratégicas de la compañía. MBA de la Universidad de Piura; ingeniera civil de la Universidad Ricardo Palma.

EXPERIENCIA

LA - CONSULTORÍA INMOBILIARIA

Consultora estratégica especializada en la comercialización, gestión y desarrollo de negocios inmobiliarios. Tiene diferentes líneas de negocio; entre ellos, estudios de mercado, estrategias comerciales, promoción y gestión inmobiliaria.

Consultora de Negocios Inmobiliarios (Lima, Perú)

2017 - actualidad

A cargo de garantizar el cumplimiento y control de las estrategias de ventas para cada proyecto en cartera; asimismo, encargada de buscar permanentemente suelos para proyectos de vivienda y comercio, asegurando su desarrollo y la disminución de ciclos de vida de cada proyecto.

- Búsqueda permanente y generación de prospectos para la compraventa de inmuebles y arrendamiento, realizando el análisis, estudios de mercado y seguimiento del sector inmobiliario.
- Maximización del margen de contribución de cada proyecto a cargo, a través del desarrollo de producto, gestión de precios y un manejo eficiente de costos, lo que permitió el incremento del valor del m².
- Creación de planes de negocio para cada proyecto encomendado, a fin de mejorar la velocidad de ventas en el corto plazo junto con la fuerza de ventas. Asimismo, coordinación efectiva con áreas funcionales transversales: proyectos, administración, *marketing*, finanzas y desarrollo inmobiliario.
- Al 2022, se ha conseguido atender a más de 10 clientes y más de 3 proyectos, equivalentes a más de 5000 m² de superficie, con ventas superiores a USD 12.5 millones en conjunto. Algunos de ellos son: Análisis de producto inmobiliario y estudio de mercado (Almacenes Santa Clara (2017 - 2022); estrategia de colocación de oficinas y casas de campo (Pissano, 2020); Ubicación de KFC, Starbucks (Delosi, 2017), entre otros.

CONSTRUCTORES ARK

Constructora e inmobiliaria con amplia trayectoria desarrollando proyectos de ingeniería, arquitectura y construcción. Cuenta con un equipo de primer nivel compuesto por ingenieros, arquitectos, técnicos y mano de obra altamente calificada.

Jefa Comercial (Lima, Perú)

2014 - 2015

Responsable de la definición, desarrollo y ejecución de las estrategias comerciales y de ventas que garanticen el cumplimiento de las metas propuestas y disminuyan los ciclos de vida de los proyectos en cartera. Reporte al gerente general.

- Participación activa en reuniones periódicas con la jefatura directa, a fin de identificar oportunidades de mejora, realizar reportes de ventas, predecir probabilidades de ventas y realizar planes de acción inmediatos.
- Atención al público de manera integral y captura de nuevos prospectos mediante llamadas telefónicas, invitaciones a salas de ventas, entre otros canales de atención tradicionales y digitales.
- Responsable de la inteligencia comercial para cada proyecto del portafolio, con base en estudios de mercado y un exhaustivo análisis del consumidor, las tendencias del mercado y el control de la competencia.

CONSORCIO PISSANO

Compañía dedicada a brindar servicios de construcción, remodelaciones, ingeniería y diseño de interiores. Cuenta con más de 15 años en el mercado peruano y más de 20 proyectos en cartera.

Residente de Obra (Lima, Perú)

2011 - 2012

Responsable de la implementación de los proyectos asignados, así como de la supervisión y control de obra, a fin de superar las expectativas planificadas para cada proyecto. Manejo de presupuesto. Reporte al gerente general. Supervisión a contratistas y equipos externos.

- Soporte a la gerencia general y a diversas gerencias de áreas, mediante presentación de informes, seguimiento del cronograma de obra y coordinaciones de proyectos en curso, velando por el desarrollo de los protocolos de calidad según los estándares establecidos por el cliente y las valorizaciones de obra.
- Coordinación con las diferentes áreas responsables, como proyectistas, logística, técnicos, proveedores y socios estratégicos.

VIDARMONIA CORPORACIÓN

Corporación dedicada a los sectores inmobiliario y construcción, compuesta por tres unidades de negocio (inmobiliaria, gerencia de proyectos e intermediación inmobiliaria).

Ingeniera de Calidad (Lima, Perú)

2010

Identificación oportuna de incongruencias, específicamente a nivel acabados, con el propósito de ahorrar tiempo y dinero por reprocesos. Asimismo, preparación de datos técnicos, detalles constructivos de estructuras y/o condiciones en las que debe fabricarse o construirse el detalle del proyecto. Reporte al jefe de proyectos; a cargo de 2 ingenieros *junior*.

- Reuniones periódicas con la junta directiva a fin de proporcionar recomendaciones basadas en análisis, proyecciones de finalización de obras, planificación presupuestaria y gestión de costos, en línea con los objetivos.
- Proyecto: Condominio El Parque (99 departamentos).

MADRID INGENIEROS

Compañía del grupo empresarial Madrid, dedicada al desarrollo y promoción de proyectos inmobiliarios. Tiene 16 años de trayectoria y ha sido reconocida por tres años consecutivos como inmobiliaria certificada por el Best Place to Live.

Jefa de Posventa (Lima, Perú)

2009

Atención personalizada y directa a los clientes usuarios para asesoría técnica y los servicios posventa; asimismo, atender los casos por garantías. Reporte al ingeniero de construcción; a cargo de 1 asistente de posventa.

- Revisión y análisis de los casos más complejos para su negociación con los clientes, así como de elaborar reportes con la retroalimentación y sugerencias recogidas en visitas de campo de los edificios residenciales.
- Realización de sinergias con las áreas comerciales para la venta de los inmuebles y coordinar con las distintas jefaturas la elaboración y entrega de los acuerdos negociados con los clientes usuarios.

Residente de Obra (Lima, Perú)

2008 - 2009

Asesora de Ventas Inmobiliarias (Lima, Perú)

2005 - 2008

EDUCACIÓN

IESE Business School Barcelona (Barcelona, España) | Programa Internacional de Innovación 2022 - 2022

PAD Escuela de Dirección de la Universidad de Piura (Lima, Perú) | MBA - Master Business Administration 2018 - 2021

Centrum PUCP (Lima, Perú) | Diplomatura, Agente inmobiliario registrado MBCS PN-6487 2012 - 2013

Universidad Ricardo Palma (Lima, Perú) | Licenciatura, Ingeniería Civil (tercio superior) CIP N.º 117075 2000 - 2006

COMPLEMENTACIÓN ACADÉMICA

- **Idiomas:** Inglés, interm. **Competencias técnicas:** MS Office, AutoCAD, S10 Costos y Presupuestos, SAP2000 y ETABS 9.
- **Cursos/seminarios:**
 - Inmoba - Congreso Internacional de Profesionales Inmobiliarios (Universidad de Lima, 2018).
 - Coipri IV - Congreso Internacional de Profesionales Inmobiliarios (Swissotel Lima, 2016).
 - Diplomatura en Asesoría Inmobiliaria - House Online (Universidad Nacional de Ingeniería, 2013).
 - Diplomatura en Negocios Innovadores, Inteligencia Emocional, Negociación Estratégica (CIDE - PUCP, 2010-2012).
- **Aficiones, intereses:** bailar marinera, nadar, correr.