



YORLENY TAYLOR

CANDIDATA A
SUB TESORERA
JUNTA DIRECTIVA
ACOBIR
2025

CONTACTO

 6672-3949 

 yorlenny.taylor@gmail.com

MI PERFIL

Soy una líder experimentada con 25 años de trayectoria en los sectores automotriz, bienes raíces y seguros, lo cual me ha dotado con un perfil integral en ventas, mercadeo, administración comercial y gerencia estratégica.

Mi enfoque en el desarrollo de equipos de trabajo orientados al logro de objetivos, así como en la implementación y ejecución de proyectos, me posicionan como la candidata ideal para el cargo de Sub Tesorera de la Junta Directiva 2025 de ACOBIR.

Desde junio de 2024, me desempeño como Gerente de Ventas y Mercadeo en Grupo UNICASA, donde lidero el departamento comercial, estableciendo nuevas estrategias orientadas a posicionar los proyectos inmobiliarios del grupo. Mi capacidad para gestionar equipos de ventas y mercadeo, junto con mi experiencia en la gestión presupuestaria y administrativa en general, me ha permitido alcanzar resultados significativos.

Me he dedicado al Corretaje Independiente de Bienes Raíces y Corretaje de Seguros en Ramos Vida y Salud, donde consolidé mi expertise en el sector. Entre febrero de 2018 y junio de 2020, me desempeñé como Gerente de Ventas en FCA Panamá, Grupo Kaufmann, liderando la gestión comercial de reconocidas marcas automotrices y manteniendo relaciones comerciales clave con la fábrica.

Combino mi amplia experiencia en la gestión comercial con habilidades de administración financiera, lo que me permite ofrecer una perspectiva valiosa en la toma de decisiones de la Junta Directiva. Mi compromiso con el trabajo en equipo y mi trayectoria en el cumplimiento de objetivos me respaldan como profesional altamente competente para asegurar el crecimiento y estabilidad financiera de ACOBIR, contribuyendo así al éxito colectivo de la asociación y sus miembros.



YORLENY TAYLOR

CANDIDATA A
SUB TESORERA
JUNTA DIRECTIVA
ACOBIR
2025

CONTACTO

 6672-3949 

 yorlenny.taylor@gmail.com

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Junio 2024 – Presente

Gerente de Ventas Y MERCADEO, GRUPO UNICASA

Liderizo el departamento comercial de Grupo Unicasa, estableciendo nuevas estrategias comerciales enfocadas en posicionar los proyectos inmobiliarios del grupo. Gestión del equipo de ventas y mercadeo, gestión presupuestaria, administración general.

Junio 2020 – junio 2024

CORREDORA DE BIENES RAÍCES PN 5455 - INDEPENDIENTE

corredora de seguros ramos vida y salud PN 8325 - INDEPENDIENTE

Febrero 2018 – junio 2020

Gerente de Ventas FCA Panamá, AUTOSTAR - GRUPO KAUFMANN

Líder de la Gestión Comercial para las líneas de autos Jeep, Dodge, Ram y Fiat a nivel nacional. Planificación y administración del presupuesto anual de cada línea de negocio y sucursales. Relación comercial con fábrica FCA, garantizando el posicionamiento de nuestras marcas en el país.
sucursal.



YORLENY TAYLOR

CANDIDATA A
SUB TESORERA
JUNTA DIRECTIVA
ACOBIR
2025

CONTACTO

 6672-3949 

 yorlenny.taylor@gmail.com

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Mayo 2017 – Febrero 2018

Asociada Inmobiliaria, PANAMA REAL ESTATE & INV. CONSULTANTS, Corp

Asociada a la prestigiosa marca de Bienes Raíces PREIC, Nuestra labor se desarrolló creando relaciones que generan valor a la empresa, mediante acuerdos de corretaje con desarrolladores de proyectos, agentes bienes raíces y entidades financieras. El desarrollo de planes estratégicos enfocados en las necesidades del mercado y de la empresa, son las claves efectivas de cierres de ventas y relaciones comerciales perdurables.

Octubre 2016 – Abril 2017

Sales Manager Associate, PANAMA SOTHEBY'S INT. REALTY

Liderice el equipo de Brokers de la empresa, brindado asesoría para crear, administrar y controlar las herramientas comerciales que ofrece la empresa.

Diseño y ejecución del Plan estratégico de Ventas, enfocado en satisfacer las necesidades del mercado de Bienes Raíces en Panamá y países afiliados a nuestra franquicia.



YORLENY TAYLOR

CANDIDATA A
SUB TESORERA
JUNTA DIRECTIVA
ACOBIR
2025

CONTACTO

 6672-3949 

 yorleny.taylor@gmail.com

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Abril 2016 – Octubre 2016

Directora Comercial, ANTOJO INMOBILIARIO

Líder del equipo comercial y brokers asociados. Implementación y ejecución del plan de publicidad y mercadeo. Desarrollo, ejecución e implementación del presupuesto anual de ventas. Participación en Juntas Directivas de todos los proyectos. Gestión comercial integral.

Septiembre 2014 – noviembre 2015

Gerente Comercial, AMARILO PANAMA

Liderice el equipo comercial de Amarilo Panamá, planificando, organizando y dirigiendo los recursos para alcanzar los resultados trazados por la empresa. Gestión y liderazgo de la plataforma de mercadeo y publicidad. Administración y liderazgo del área de trámites y legalización. Creación, ejecución y medición de la plataforma presupuestaria del área comercial. Administración general del recurso humano del área comercial.



YORLENY TAYLOR

CANDIDATA A
SUB TESORERA
JUNTA DIRECTIVA
ACOBIR
2025

CONTACTO

 6672-3949 

 yorleny.taylor@gmail.com

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Diciembre 2013 – Agosto 2014

Gerente de Control de Gestión y Proyectos, AUTOSTAR - GRUPO KAUFMANN

Planificar, dirigir y coordinar los diversos proyectos corporativos de la empresa. Asegurar que la gestión y sus resultados, fueran orientadas a cumplir las directrices estratégicas en las distintas áreas de la empresa, en el logro de sus objetivos mediante la elaboración de reportes y el seguimiento del plan estratégico y acciones correctivas acordadas.

Septiembre 2011 – diciembre 2013

Gerente de Automóviles Jeep, AUTOSTAR - GRUPO KAUFMANN

Líder de ventas a nivel nacional bajo la estructura de 3 sucursales. Administración comercial de la operación garantizando la rentabilidad para los accionistas de la empresa, mediante la creación, ejecución y medición de presupuestos en las diferentes áreas de la estructura. Manejo de la relación comercial con la fábrica de automóviles Chrysler.



YORLENY TAYLOR

CANDIDATA A
SUB TESORERA
JUNTA DIRECTIVA
ACOBIR
2025

CONTACTO

 6672-3949 

 yorlenny.taylor@gmail.com

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Mar-2010 - agosto 2011

Gerente de Cuentas Corporativas, GRUPO FASA - PANAMOTOR

Planificar, organizar y controlar todas las actividades de ventas, atención y servicio, relacionadas con clientes corporativos y arrendadoras de autos. Coordinación de ventas para los concesionarios y empresas de alquiler del grupo, Elaboración del presupuesto anual.

Jun-2007 - Mar-2010

Gerente de Ventas y Mercadeo, GRUPO FASA - RENAULT

Responsable de guiar y dirigir de manera eficaz la marca Renault en Panamá, con un equipo conformado por el área de ventas y postventa hacia objetivos claros definidos, siguiendo las políticas y procesos de una estrategia establecida en buscar la rentabilidad hacia la empresa. Elaboración y ejecución del presupuesto anual de la empresa. Presentación de resultados mensuales al comité directivo del Grupo Fasa. Gestión de mercadeo para la marca a nivel nacional.

Sep-1999 - Dic-2007

Ejecutiva de Ventas, GRUPO FASA - PANAMOTOR

Brindar asesoría a los clientes en cuanto a la venta de autos se refiere, ofreciéndole productos y servicios Nissan. Cumplimiento de metas mensuales de la sucursal.



YORLENY TAYLOR

CANDIDATA A
SUB TESORERA
JUNTA DIRECTIVA
ACOBIR
2025

CONTACTO

 6672-3949 

 yorlenny.taylor@gmail.com

FORMACIÓN

Diplomado en Liderazgo “Desarrollo de Habilidades Gerenciales”
University of LOUISVILLE, Panamá

Diplomado en Gerencia Internacional
Universidad Interamericana de Panamá

MBA con énfasis en Gerencia Estratégica
Universidad Interamericana de Panamá

Postgrado en Alta Gerencia
Universidad Interamericana de Panamá

Licenciatura en Administración de Negocios
Universidad Interamericana de Panamá

Tec. en Ing. Industrial con especialización en Administración
Universidad Tecnológica de Panamá

Licencia de Corredora de Seguros – PN 8325
Ramo Vida y Salud
Licencia de Corredora de BIENES RAÍCES – PN 5455



YORLENY TAYLOR

CANDIDATA A
SUB TESORERA
JUNTA DIRECTIVA
ACOBIR
2025

EXPERIENCIA EN ACOBIR

MIEMBRO DEL COMITÉ DE AFILIACIONES Y BENEFICIOS DE ACOBIR, DONDE HE APORTADO MIS AMPLIOS CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIA EN VENTAS Y MERCADEO PARA FORTALECER LA MEMBRESÍA DE LA ASOCIACIÓN.

SU ENFOQUE ESTRATÉGICO Y HABILIDADES INTERPERSONALES HAN SIDO CLAVE PARA LA CAPTACIÓN DE NUEVOS MIEMBROS, ASEGURANDO QUE ACOBIR CONTINÚE EXPANDIENDO SU RED Y RELEVANCIA EN EL SECTOR INMOBILIARIO.

ADEMÁS, HE TRABAJADO INCANSABLEMENTE PARA IDENTIFICAR Y NEGOCIAR BENEFICIOS ATRACTIVOS PARA LOS MIEMBROS EXISTENTES, CON EL OBJETIVO DE MAXIMIZAR EL VALOR DE SU AFILIACIÓN Y FOMENTAR UN AMBIENTE DE COLABORACIÓN Y CRECIMIENTO DENTRO DE LA COMUNIDAD INMOBILIARIA.