

Kellee Karisa Sikes

E-mail (w):	ksikes@pioneer-technologies.com	Tel (w):	+1-314-835-0300
LinkedIn:	linkedin.com/in/kelleeksikes	(m):	+1-314-255-7495
Skype:	kelleesikes	Twitter:	@kelleeksikes

Perfil

Desarrollo ejecutivo estratégico con experiencia de trabajo en 28 países a través de los cinco continentes. Fundadora del Mercado de Comercio Justo más grande en los Estados Unidos. Asesora de nuevos empresarios, organizaciones y sociedades civiles en Estados Unidos, Europa y Asia. Ofrece una conciencia social atractiva para descubrir nuevos mercados dentro de presupuestos reducidos con productos de marca que sean rentables.

Experiencia Internacional

Radicado en lugares como Angers, Francia ; Guelph, Ontario, Canadá; Londres, Inglaterra, RU ; Pietrasanta, Italia; St. Louis, Missouri, Washington D.C., USA; Trabajado en 28 países a través de Asia, África, Centro y Norte América, Europa y el Medio Oriente.

Logros Recientes

Liderazgo y Visión Estratégica

- Responsable directo de un negocio de consultoría, P3 Estrategias, a través del modelo de mercado justo por una década. Dirigir equipos de trabajo con un personal de hasta 25 asesores, así como trato directo con clientes para proveer los recursos necesarios para crear una identidad de marca, estrategia de ventas, planes de operación, compañías de mercadotecnia y servicios en línea.
- Crear y expandir el Fair Trade Market en US - \$340,000 dólares en ventas en 22 días, 400 voluntarios, 5000 compradores anuales, a través de propaganda escrita, radio y televisión. Con 100% de incremento en cada uno de los seis años.
- Conjuntar un grupo de artesanos, Full Circle Artisans, para crear un negocio rentable y responsable con socios afganos y americanos. Las joyas provenían de diferentes partes del mundo, los refugiados trabajaron ensamblando las joyas en Tailandia para venta en los Estados Unidos.
- Reclutada por el Consejo de administración en la transición del puesto Directora Ejecutiva de YouAchieve, en Vancouver, con el propósito de asesorar en cuanto a mejorara de imagen de la organización y posicionarla en un amplio mercado.

Recoleccion de Fondos e Inversion de Capital

- Asesoramiento a una compañía biotecnológica, ISTO Technologies, en sus inicios para posicionarse solidamente en el mercado además de adquirir fondos por \$20 millones de dólares.
- Desarrollar un plan de negocios para asegurar \$2 millones de dólares en fondos para Jambo, una compañía Kenyana dedicada a tostar e importar café a través del comercio justo (fair trade).
- Dirigir y recolectar fondos de un parque para perros (Kirkwood Dog Park Association) con el 50% de apoyo de los residentes, con fondos en efectivo y con el compromiso de mayores aportaciones en el futuro.

Manejo de Marca y Medios de Comunicación

- Incrementar el numero de consumidores con una conciencia responsable a través de columnas como Fast Company, The Vital Voice, entrevistas con el New York Times, Beacon, St. Louis Post-Dispatch, Business Journal, Commerce Magazine; y entrevistas con ABC, Fox, NBC, CBS, CW, PBS; Nacional Public Radio; blogging, Twitter, y otros medios de comunicación social, además de conferencias en diferentes instituciones.

Liderazgo en Teconologia

- Co-directora en el proyecto de Imergence de Planetnetwork con 18 expertos de diferentes partes del mundo, expandiendo la comunidad de identidad virtual (Google, Sun , IBM, Microsoft, Oracle, Yahoo) para incluir organizaciones civiles sin fines de lucro para que estas puedan tener un espacio en el área de Internet.
- Crear una presencia en-línea a través de blogs, tiendas en línea, red social y sitios en la Internet para Dancing Yogi (una boutique ecológica), Magnamite (control ecológico de pesticidas), Plowsharing Crafts (comercio justo al menudeo), incrementando las ventas en un 100% y el trafico en la red en un 50%, con un 80% de resultados en la navegación a través de la red, expandiendo con esto la identidad de la marca además del la red de referencia.

Empleo Actual

Marzo 1999 **Presidente y Fundadora, P3 Strategies, Inc.** St. Louis, Missouri USA

– A la fecha *anteriormente Pioneer Technologies Consulting*

- Direct consultancy for businesses, non-for-profits and entrepreneurs who seek a triple bottom Dirige una consultaría para negocios, organizaciones sin fines de lucro, nuevos empresarios que buscan ayuda para el desarrollo de sus negocios, planeacion estratégica, mercadotecnia y relaciones publicas. En un promedio los clientes incrementaban sus ventas en un 20% en tres meses y en un 50% en un lapso de seis meses.
- Anfitriona del primer collaboratory en St. Louis para demostrar la utilización posible de modelos no tradicionales de no-conferencias (unconference) para resolver problemas complejos de organizaciones en los negocios, universidades así como gente de la comunidad y grupos gubernamentales.
- Asesorar y construir negocios responsables por medio de apoyo ejecutivo a nuevos empresarios, contratación de personal así como campanas bien dirigidas y con valores para alcanzar nuevos mercados. Social Justice Speaker Series, lanzo mas de 10 grupos de acción y obtuvo dinero a través de donaciones, voluntarios y soporte de organizaciones locales sin fines de lucro. Tanto las series de cursos de un comercio justo y el Fair Trade Market lograron en forma indirecta incrementar el comercio justo en tiendas locales y un 30% o mas se incremento en comercio justo al menudeo.

Cartera de Clientes: Boutique Chartreuse, Fair Trade Sports, ISTO Technologies, Labour and Employment Relations Association, Magnamite, Native Arts Council, Planetnetwork, Plowsharing Crafts (Ten Thousand Villages), StLouisGreen.com, United Methodist Church and YouAchieve.

Experiencia Profesional

Oct 1997 - **Director de Proyecto Senior, UserTech** Londres, Inglaterra UK

Mayo 1999 *de Canterbury Information Technology, Inc. (US)* Angers, France

- Dirigir ocho cambios de programas gerenciales para implementar tecnologia en África, Asia, Europa y Estados Unidos con diferentes zonas de horarios, diferentes lenguas y equipos multiculturales hasta de 150 asesores y el personal del cliente. Llamadas frecuentes para reparar problemas en algunos de los proyectos.
- Negociación, desarrollo y manejo de planes para proyectos, presupuestos, análisis de procesos, de métodos para medir el éxito de los proyectos a corto plazo y multi-proyectos anuales hasta de \$30 millones de dólares en Asia, Europa y Estados Unidos.
- Liderar equipos de asesores para el diseño y el desarrollo de materiales educativos para el consumidor final. Todo esto requirió tener conocimientos sólidos y una visión aguda del negocio para manejar los cambios de planificación de la demanda, finanzas, Recursos Humanos, manufactura, producción, logística y la cadena de abastecimiento.

Cartera de Clientes: Adobe, CitiGroup, Coutts Bank, Ford Motor Company UK, Glaxo Wellcome, Halifax Bank, Packard Bell NEC, SGS Thompson, State Farm, PeopleSoft and Thames Water.

Marzo 1997 **Gerente Corporativo de Cuentas, CRT/Multimedia** St. Louis, Missouri USA
 – Oct 1997 *Adquirida por Spring Group PLC (UK)* Londres, Inglaterra UK

- Lanzamiento de operaciones de Estados Unidos para una compañía con base en Londres, definición y establecimiento de objetivos, presupuestos, ventas, así como la nueva base de clientes, trabajando al mismo tiempo con colegas británicos y estadounidenses.
- Creación de conceptos de mercadotecnia, redacción de sitios ingleses y estadounidenses así como la impresión de materiales.
- Manejar el desarrollo de sitios en Internet de los corporativos de ingleses y estadounidenses.
- Abrir un mercado en Londres a pesar del cambio de ocho directores y dos fusiones en ocho meses antes de que la nueva gerencia cerrara operaciones en los Estados Unidos

Cartera de Clientes: Anheuser-Busch, Cisco, Disney, Microsoft, PeopleSoft and Sara Lee.

Abril 1995 **Director, Wave Technologies, Inc.** St. Louis, Missouri USA
 – Feb 1997 *ahora parte de Thompson Reuter (Global)* Londres, Inglaterra UK

- Dirigir el departamento de Internet a una operación multimillonaria en US dólares para el lanzamiento de operaciones en línea en el Reino Unido y socios en África, Asia, Europa y el Medio Oriente, manejando un equipo internacional de 20 personas, incluyendo especialistas en diseño y expertos en tecnología del Internet.
- Incremento de la base de consumidores de marca en un 300% a través de entrevistas, prensa especializada, intervenciones en conferencias, seminarios en Europa y Estados Unidos, desarrollando interna y externamente materiales de entrenamiento innovadores para ventas, así como relaciones estratégicas.
- Diseñar y dirigir la mercadotecnia así como la presencia en línea para el departamento de Internet
- Creación de de siete libros de entrenamiento para el uso de Internet los cuales se actualizan constantemente para la venta al mercado.

Cartera de Clientes: Anheuser-Busch, Barclays Bank, Enterprise Rent-a-car, GTE, Monsanto, Unisys UK, UK Ministry of Defence, US Air Force, US Central Intelligence Agency, Sony and IBM.

1990 **Interno de los medios, St. Louis Blues, Equipo de hockey del NHL**
 Temporada St. Louis, Missouri USA

- Desarrollo de imagen de marca y comunidad a través de planeacion de eventos, comunicados de prensa, interacción con los medios para conferencias de prensa y hablar del temas en cuestión. Preparar a los jugadores para apariciones y entrevistas, proporcionando a la prensa información estadística y datos relevantes.

Educación Formal

Licenciatura (con Honores)1994	Universidad de Guelph Guelph, Ontario, Canada	Estudios Canadienses: Historia, Literatura, y Política; Estudios Del Consumidor: Consumidores, Mercadotecnia y Relaciones Publicas.
Diploma (con Honores) 1990	Parkway South High School Ballwin, Missouri USA	Clases Avanza en Negocios, Ingles, Francés Historia, Matemáticas y Ciencias.
