

ANDREA ZAPATA

PROFIL

Chemieingenieurin und Vertriebsprofi mit über 15 Jahren Erfahrung in technischer Beratung, Vertrieb und Projektierung von Filtrations- und Wasserbehandlungslösungen. Starke Expertise in der Analyse von Prozesse sowie der Entwicklung wirtschaftlicher Lösungen für die Industrie. Leidenschaftlich darin, nachhaltige Wassermanagement-Konzepte erfolgreich beim Kunden umzusetzen.

BERUFSERFAHRUNG

KMU LOFT Cleanwater SE – Deutschland

Teamleiterin Sales Campaign

08/2025 – Heute

- Koordination und aktive Umsetzung von Sales Campaigns im Bereich Wasser- und Nachhaltigkeitstechnik
- Enge Kommunikation und Abstimmung mit allen internen Bereichen (Vertrieb, Projektmanagement, Technik) zur erfolgreichen Realisierung von Vertriebsinitiativen

Nachhaltigkeitsmanagement

02/2024 – Heute

- Nachhaltigkeitsmanagement und Lieferanten-Compliance mit Fokus auf ESG-Themen und Kreislaufwirtschaft
- Koordination der Nachhaltigkeitsberichterstattung sowie Unterstützung bei Ratinganfragen und Selbstauskünften von Kunden und Lieferanten
- Korrespondenzpartner für alle ESG- und umweltrelevanten Fragestellungen

Backoffice Sales Specialist

03/ 2019 – 08/2025

- Nachhaltigkeitsmanagement und Lieferanten-Compliance mit Fokus auf ESG-Themen und Kreislaufwirtschaft
- Koordination der Nachhaltigkeitsberichterstattung sowie Unterstützung bei Ratinganfragen und Selbstauskünften von Kunden und Lieferanten
- Korrespondenzpartner für alle ESG- und umweltrelevanten Fragestellungen

Exro S.A.S - Technical Support Engineer - Kolumbien

09/ 2013 – 05/ 2015

- Technische Unterstützung bei Design, Wartung und Betrieb von Prozessanlagen mit Schwerpunkt Filtrations- und Wasserbehandlungstechnologien für externe Industriekunden
- Analyse und Optimierung von Prozesswasser- und Abwasserströmen vor Ort



SPRACHEN

Englisch – C1

Deutsch – B2+

Spanisch – Muttersprache

SKILLS

Teamwork | Hohe Kunden- und Lösungsorientierung |
Reliability | Empathy |
Time Management |
Willingness to learn |

Baker Hughes de Colombia S.A. – Kolumbien

Field Specialist

09/2011 – 03/2013

- Operative Verantwortung für Fluidbehandlung in Ölquellen, insbesondere Schlammentwässerung auf Wasserbasis, Brauchwasseraufbereitung, Feststoffbehandlung und Entsorgung
- Praktische Erfahrung mit Wasserqualitätsanalysen und Bestimmung von Trockensubstanzkonzentration (CTS) im industriellen Umfeld

DEB S.A.S. – Kolumbien

Technical & Sales Support Engineer

01/2008 – 02/2011

- Entwicklung und Umsetzung von Marketing- und Verkaufsstrategien für Filtrationslösungen in industriellen Prozessen
- Technische Beratung, Durchführung von Versuchen, Inbetriebnahmen und Wasserqualitätsanalysen direkt beim Kunden
- Unterstützung bei der Optimierung von Filtrationsprozessen zur Verbesserung der Wasser- und Abwasserbehandlung

Weitere Positionen

- Sales Representative, Martinez Navas & Cia. (2011) – Strategische Verkaufsplanung für Oil & Gas Filtrationsportfolio
- Procurement Engineer, TECNA S.A. (2007) – Erstellung technischer und kaufmännischer Angebote
- Praktikum, BASF Química Colombiana S.A. (2005–2006) – Analyse von Produktions- und Verkaufsindikatoren

STUDIUM

Technische Universität Bergakademie Freiberg - Deutschland

Master Business Administration Degree

Focus: International Management in Resources and Environment

Oct 2015 – Jan 2019

Specific Subjects:

Life Cycle Assessment, Material Flow Analysis, Sustainability, Environmental Policies.

Univesidad de América - Kolumbien

Chemical Engineering - Bachelor Degree

Jan 2001- Jun 2006

WEITERBILDUNG

- 2024: CO₂-Fußabdruck eines Unternehmens berechnen (Scope 1 & 2) – Dashöfer
 - 2022: Nachhaltigkeitsberichterstattung ESG – WVIB | Impact Measurement & Management for the SDGs – Duke University (Coursera)
 - 2021: Corporate Sustainability – Bocconi University (Coursera) | Circular Economy – Sustainable Materials Management – Lund University (Coursera)
 - 2012: Water-based mud dewatering & Industrial wastewater treatment – Baker Hughes
 - 2010: Filtration Training Certification – 3M Purification Inc., Meriden, USA
 - 2009: Sales Skills & Sales Design, Prospection and Planning – Pontificia Universidad Javeriana & Bogotá Commerce Chamber
-