

JAZMÍN F.

Barcelona, España
03 de Enero de 1990 - 29 años
Nacionalidad: Argentina e Italiana
NIE + Seguridad Social Vigente



Soy una mujer apasionada por el desarrollo de mi carrera profesional. Tengo como principales objetivos generar un valor agregado en la organización y aportar el know-how adquirido en mi trayectoria en el área comercial y de marketing, tanto en el mercado de lujo como en el de consumo masivo. Busco dar lo mejor de mí en todos los aspectos de mi vida. Tengo una gran capacidad de adaptación ante el cambio, alta tolerancia a la frustración y al trabajo bajo presión. Me comprometo responsable y fielmente con cada proyecto que se me presenta, y busco la innovación en los mismos constantemente. Mi orientación hacia la moda comenzó trabajando en la revista Catalogue Fashion Book como editora y productora de moda, esto impulsó mi creatividad y la coordinación de trabajo en equipo. En Fuegoia 1833 logre un crecimiento de +120% Vs. PY y una distribución a nivel mundial, posicionando a la compañía dentro del Top 5 en la industria de nicho nacional. Lo que redirigió mi perfil y motivación hacia el ámbito comercial. Me considero una persona muy fiel a su trabajo y fundamentalmente pro-activa.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

VOLTICA CAPITAL (*Barcelona, Spain*)

2019

Business Development for Startups

- Responsable del desarrollo de nuevos proyectos (productos y/ o servicios)
- Responsable de la organización y distribución de tareas, a cargo de un equipo de +10 personas
- Responsable de la gestión de partners y nuevos canales de distribución
- Responsable de la estrategia comercial y de comunicación
- Investigación de Mercado y comportamiento del consumidor
- Contacto con clientes potenciales y mantenimiento de los activos
- Planificación y supervisión de estrategias de Marketing
- Fuerte aptitud de negociación
- Desarrollo e implementación de KPIs
- Capacitación de personal y optimización de skills

THE ESTEE LAUDER COMPANIES (*Buenos Aires, Argentina*)

2015 – 2019

Key Account Manager (*M.A.C Cosmetics, Clinique Cosmetics & Tommy Hilfiger + DKNY Fragrances*)

- Expansión corporativa en clientes activos (incorporación de nuevas marcas a clientes existentes)
- Trabajo constante bajo KPI's mensuales, trimestrales y anuales a nivel facturación; y semanales a nivel análisis de rotación, rentabilidad y resultados Vs. Special Events.
- Orientación CRM, teniendo diariamente contacto con clientes activos y potenciales.
- Responsable Sell In de grandes cuentas de distribución (Farmacity, Mercado Libre, Drogueria del Sud, Suizo Argentino, Pigmento, Cortassa, Juleriaque, entre otras)

JAZMÍN F.

- Impulse y gestioné nuevas oportunidades comerciales como el proyecto de “Beneficio Corporativo” para grandes empresas como Direct TV, Coca-Cola, Nestle, entre otros. Con el fin de ampliar nuestras fuentes de ingreso.
- Crecimiento Sell In de MAC Cosmetics en Travel Retail local de +60% (Duty Paid – Shopgallery) Vs. PY.
- Impulse la estrategia comercial sobre pricing en Tommy Hilfiger Fragrances Argentina, logrando un reposicionamiento en Segmenta escalando del #19 al #7 en menos de 1 año y ampliando su distribución con un alcance de +\$20M en el primer mes.
- Originé, coordiné y lideré estrategias Sell Out con el fin de acelerar mercadería de baja rotación, de temporadas anteriores y de atrasos fuertes de colocación por delay con ingresos de embarques, como la Navidad.
- Gestiono el análisis de MOC (meses de cobertura/ Stocks) y MOB (mix of business/ portfolio)
- Como también el análisis de COG (rentabilidad) por propuesta/ cliente
- Llevo a cabo el seguimiento 360º de la logística del abastecimiento por cliente. Me ocupo de asegurar la presentación, facturación y llegada a tiempo del producto a la bodega del cliente y al punto de venta, de acuerdo a las estrategias y actividades de cada marca.
- Tengo participación en la preparación del presupuesto anual con Gerencia + Country Manager
- Como también, participo en compra de proyectos (GMW) y en Round Table Meetings
- Desarrollo Profesional en Bogotá, Colombia (Mayo 2017) lo que me brindó importantísimos conocimientos para poner en práctica en nuestro mercado en el área de Liderazgo y Team Work.
- Articulación con todas las áreas de la compañía como Finanzas, Logística, Marketing, Sell Out con el fin de optimizar las relaciones para brindar cada vez el mejor servicio externa e internamente.

Sales Planner Sell Out - Sell In Corp. (*Estee Lauder, Clinique, Bobbi Brown, La Mer, Tommy Hilfiger, DKNY, Michael Kors, Ermenegildo Zegna*)

- Mi trabajo constaba en optimizar los resultados de las redes de distribución. Analizar y evaluar los mercados, las tendencias de la industria y definir estrategias comerciales.
- Como también, la evaluación del alcance de las ventas, presupuesto y rentabilidad para los distintos canales. Esto involucró la generación de reportes de ventas sistemáticos.
- Anticiparme a los requerimientos del cliente y vendedores, y mantener buenas relaciones con los mismos fue una gestión clave para consolidar los vínculos.
- Formó parte de mi trabajo también la coordinación Sell Out. El desarrollo en POS: productividad global e individual. La rentabilidad de los recursos y el cumplimiento de objetivos, reportes y seguimiento de conductas.
- En este periodo, logramos conectar todas las áreas y facilitar a las mismas a través de generación de reportes y actividades comerciales funcionales a cada sector. Esto optimizó el trabajo en equipo y la productividad como también la comunicación logrando así increíbles resultados en oficina y punto de venta.

INNTEX S.A. (Buenos Aires, Argentina)

2014 –2015

Executive Sales Analyst

- Me ocupe de la realización y análisis de reportes y, estadísticas de venta y compra tanto para el sector comercial como administrativo y de producto. Genere reportes específicos de venta y objetivos mensuales, trimestrales, semestrales y anuales de los 10 vendedores incluidos el dueño y la gerente comercial. Encarada a su vez del seguimiento, desglosamiento y análisis de commodities. Proyecciones, forecasts.
- Junto al ingeniero en sistemas creamos un sistema de programación y pusimos en marcha nuevos proyectos para analizar los forecast.
- Relación comercial directa con los clientes más grandes de la empresa, entre ellos, Rapsodia, Cheeky, Muaa, 47 Street, Legacy, Key Biscayne.
- Estrategias de marketing interno y externo.

JAZMÍN F.

- En este periodo logre demostrar reportes y resultados para facilitar los análisis de compra-venta de producto y materiales. Como también, demostrar productividad por vendedores y rankings de venta.

FUEGUIA 1833 Laboratorio de Perfumes (*Buenos Aires, Argentina*)

2011 – 2014

Sales Manager & Brand Development

- Parte de mi trabajo era determinar los planes anuales de unidades y de ganancia mediante la implementación de estrategias de marketing; analizando tendencias y resultados.
- Como también la implementación de estrategias de ventas mensuales; supervisando y capacitando al personal
- Establecer objetivos de ventas al pronosticar y proyectar el volumen de ventas esperado.
- Analizar el volumen de venta mensual y anual, mix de productos y categorías manteniendo un balance entre la demanda vs. oferta, los indicadores económicos y la competencia.
- Me encargue de la apertura y organización de tiendas, selección y capacitación de personal (Av. Alvear, Patio Bullrich y Casa Cavia).
- Como también de la distribución Nacional e Internacional: Ampliación de Cartera de Clientes nacionales e internacionales (entre ellos NYC Soho, Tokio y Milán). Distribución a +50 POS a nivel mundial. Proceso y seguimiento de cuentas y ventas.

ESTUDIOS & CONOCIMIENTOS

UNIVERSITARIO

Licenciatura en Diseño y Producción de Moda (**Universidad de Palermo**) 2009-2013.

CURSOS

Programa Ejecutivo en Dirección de Empresas y Management Estratégico – *Universidad de Buenos Aires* 2015

Programa Ejecutivo de Marketing y Planeamiento Estratégico – *Universidad de Buenos Aires* 2015

Project Management Professional – *Universidad de Buenos Aires* 2016

Programación Excel Visual Basic & Macros – *UBA & Educación IT* 2017 y 2018

SECUNDARIO

Instituto Marista San José. Educación bilingüe. 2007.

Título obtenido: “Bachiller en Ciencias Económicas y Gestión de las Organizaciones”.

EXTRA SKILLS

Inglés: Nivel avanzado oral y escrito.

Español: Nativo

Portugués: conocimientos básicos. Excelente interpretación.

Sistema SAP

Sistema SOFTLAND

Segmenta

Photoshop CC 2018

InDesign

Paquete Office: Profesional

JAZMÍN F.

REFERENCIAS & RECOMENDACIONES

Estee Lauder Companies Argentina

Laura Iannone CLINIQUE Sales & Marketing Manager liannone@ar.estee.com

Tatiana Arostegui KAM. Cel: +54 9 11 2329 8805

Sebastián Viqueira KAM. Cel: +54 9 11 5466 7322

Esteban Antonijevic Country Director Manager Argentina eantonij@ar.estee.com

Paula Santagata HR Sr Manager psantagata@ar.estee.com

Mariana Bogado MAC Sales & Marketing Sr Manager mbogado@ar.estee.com

ELCA COSMÉTICOS INC. Argentina
Boulevard 557 Piso 11 - (1306) Capital Federal
Tel: (54-11) 5239-3073 / 74 / 75

ESTÉE
LAUDER
COMPANIES

ELCA COSMÉTICOS INC. Argentina
Boulevard 557 Piso 11 - (1306) Capital Federal
Tel: (54-11) 5239-3073 / 74 / 75

ESTÉE
LAUDER
COMPANIES

Buenos Aires, Abril de 2019

Buenos Aires, Abril de 2019

Estimados,

Por medio de la presente hago constatar que la Srta. Jazmín Fernández con DNI Argentina 34.722.862 se desempeñó en Estee Lauder Companies Argentina como Sell In Coordinator para las marcas MAC Cosmetics, Clinique, Tommy Hilfiger & DKNY Fragrances, entre otras. Su labor demostró una excelente articulación y colaboración con las diferentes áreas de la compañía, desde logística, marketing hasta el área financiero y administrativo.

Jazmín ha demostrado un alto nivel de iniciativa, dedicación y profesionalismo, así como un alto grado de creatividad. Distinguiéndose por su evidente orientación a resultados, compromiso y deseo de superación, lo que la hace muy valiosa para cualquier empresa.

Me complace de esta forma recomendar ampliamente a Jazmín Fernández, extendiendo la presente constancia a quien corresponda.


Esteban Antonijevic
Country Manager Argentina
+54 11 3205 8910
eantonij@ar.estee.com

Saluda atentamente,

ELCA COSMÉTICOS INC. Argentina
Boulevard 557 Piso 11 - (1306) Capital Federal
Tel: (54-11) 5239-3073 / 74 / 75

ESTÉE
LAUDER
COMPANIES

Buenos Aires, 08 de Abril 2019

A quien corresponda,

Por medio de la presente, doy fe que la Señorita Jazmín Fernández, DNI 34.722.862, se desempeñó en nuestra organización desde el 18 de Diciembre de 2015 hasta el 12 de Abril de 2019, ocupando en el último período el rol de Sell In Coordinator.

Durante este período Jazmín ha demostrado ser una persona responsable, con iniciativa para detectar y desarrollar oportunidades comerciales, y ser eficiente en las tareas que se le han asignado, aplicando conocimientos profesionales y con una clara orientación a resultados.

Atentamente,


Paula Santagata
Gerente de Recursos Humanos
ELCA Cosméticos INC

Atentamente,
A quien corresponda

Me dirijo a ustedes con el fin de dejar constancia que Jazmín Fernández (DNI Argentina 34.722.862) ingresó a la compañía en el año 2015 reportando directamente a mi persona en el puesto de Sell Out Analyst. Debido a su gran habilidad de aprender rápida y eficientemente Jazmín logró escalar en diversos puestos del área comercial, alcanzando a la fecha el rol de Sell In Coordinator reportando directamente a nuestro Country Manager Esteban Antonijevic.

Jazmín es una profesional que se compromete lealmente con cada proyecto que se le presenta, tiene mucha iniciativa y creatividad presentando y gestionando nuevos proyectos y como KAM logró crecimientos totales de +60% FY17 Vs. FY16; y Net Sales +130% YTD FY20 Vs. LY. Y +75% en unidades.

Recomiendo entonces favorablemente a Jazmín, será un gran valor agregado en cualquier empresa donde decida ingresar. Desde ya agradezco por toda atención que puedan brindarle.


Paula Maria
Sales & Marketing Sr Manager ADF & Tom Ford

JAZMÍN F.

INNTEX S.A. Argentina

Tel: +54 11 4859 9900 Leonel Morelli Gerente Administrativo y Diego Welman Director Comercial/ Dueño

Buenos Aires, Noviembre de 2015.

Atte,

A quien corresponda,

Por medio de la presente, me permito recomendar a la Srta. Jazmín Fernández, cuyo DNI es 34.722.882, quien se desempeña en el puesto Ejecutivo de Ventas en nuestra empresa, durante 2015.

Jazmín ha demostrado ser una persona responsable, con iniciativa y eficiente en las tareas que se le han asignado, aplicando conocimientos profesionales y con un perfil marcadamente orientado a resultados.

Saludo a Ud. Atentamente


Leonel Morelli
Gerente de Administración
Inntex S.A.