



TATIANA LÓPEZ MARENCO

ADMINISTRADORA DE EMPRESAS

MAGISTER EN DIRECCIÓN Y
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (MBA)

PERFIL PROFESIONAL

Líder Comercial, Profesional Senior, con experiencia en el sector de Consumo Masivo, Moda, Cosmética, con trayectoria como encargada de grandes cadenas, gestionando marcas y operaciones en entornos competitivos. Especializada en Gestión Comercial, liderazgo de equipos y resultados en puntos de ventas. Dominio de herramientas digitales y un avanzado nivel de inglés.

CONTACTO

(+34) 613662255

(+34) 627794461

tatamarenco@hotmail.com

Málaga -España.

EDUCACIÓN

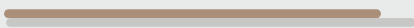
EUDE - Escuela Europea de
Dirección y Empresas | 2012 a 2013|
**Máster en Dirección y Administración
de Empresas (MBA).**
Madrid - España.

Universidad del Norte | 2006 a 2011|
Administradora de Empresas.

Barranquilla- Colombia.

COMPETENCIAS

Manejo de Personal



Comercial Estratégica



Negociación



EXPERIENCIA

Cosmetix Makeup S.A
Ejecutiva de Cuenta- Zona Sur, Málaga-España.
2024-2025.

Supervisar e implementar la política comercial de marcas cosméticas en las cadenas de ventas como Primor, Druni, Clarel, Alcampo, de la zona sur de la provincia, como Ceuta, Melilla, Cádiz, Granada, Jaén, Almería.

Realizar acercamiento constante con los clientes en forma de venta consultiva, con el objetivo de identificar sus necesidades actuales y generar propuestas de valor a través de proyectos que generen un incremento de ventas y una relación más cercana con el cliente.

Elaboración mensual del pronóstico de venta, cronograma de actividades y rutero de visita a clientes.

LOGROS: gestión de inventarios, garantizando un 100% de surtido y 95% de ventas.

Carrefour S.A
Gerente Market Interina 2023 -2024 Marbella -España.

Planificar, ejecutar y supervisar los recursos logísticos, operaciones, gestión de personal, contable y financiero de la unidad de negocio.

Cumplimiento de los KPIS; venta, inventario, rotación, NPS, merma, captación y fidelización.

Coordinar promociones y políticas de ventas.

Certificar estándares de calidad y salubridad en cada una de las unidades estratégicas del negocio, garantizando los beneficios en la cuenta de explotación.

LOGROS: Cumplimiento de **auditoria 93%, incremento en ventas de un 25% en líneas de vinos y licores.**

Parfois S.L
Gerente Interina 2022-2023 Madrid -España.

Liderar objetivos de ventas, gestionar el equipo, establecer metas y trabajo para lograr resultados.

Supervisar operaciones diarias, cumplimientos de procedimientos y mantenimiento de los estándares de Visual Merchandising.

LOGROS: incremento de la **tasa de conversión al 17%.**

Go-Bravo España.
Asesor Comercial 2020- 2021 Madrid -España.

Análisis financiero, evaluación de riesgo y endeudamiento del cliente.

Garantizar los incrementos de LEADS y captaciones de los mismos.

Diseñar planes preventivos de riesgos, y asegurar los procedimientos de acuerdo con las regulaciones financieras y estándares éticos.

LOGROS: Incremento de clientes nuevos en un **15% incrementando cartera y resultados de venta.**

Gerente Tienda - Plaza 79.
Farmatodo Colombia S.A 2017 a 2020- Barranquilla, Colombia.

Liderar, supervisar y analizar para la toma de decisiones las ventas de las categorías de cosmética, belleza, cuidado personal, salud para el desarrollo comercial con los clientes. Negociación de contratos, términos comerciales, maximizando el valor para la empresa.

Planificar gestiones comerciales y estrategias para acciones promocionales, proyecciones de ventas por medio del Building Block.

LOGROS: Control disminución de merma del **0.45%** como plan de acción.

**Gerente Tienda- Villa Campestre.
Olímpica SAS -2013 a 2017 -Barranquilla. Colombia.**

Elaboración de presupuestos de gastos y ventas mensuales para cada unidad estratégica de la unidad de negocio.

Administrar negociaciones de Trade Marketing, por medio de proveedores por lineamientos centralizados,

Ejecutar promociones e impulsos, ventas cruzadas y recuperación de cartera.

Gestión de indicadores de gestión, merma, venta, caducados, devoluciones, atención al cliente, acciones de recuperación mercancía bonificada, fidelización y captación.

LOGROS: Crecimiento anual de ventas del 10.85%, incremento de ventas en la categoría de **Licores** en 21%.