

Contactar

+34 648 92 38 76 (Mobile)
vanina_seoane@hotmail.com

www.linkedin.com/in/
vaninaseoanecomercial2024
(LinkedIn)

Aptitudes principales

Aumento de las ventas

Portugués
comercial

Languages

Frances (Limited Working)

Español (Native or Bilingual)

Ingles (Limited Working)

Portugués (Native or Bilingual)

Certifications

Fundamentos del análisis
empresarial

Agile Marketing

Vanina Etel Seoane

Profesional Comercial con mas de 25 años creando valor en
Industria Farmacéutica- Dermocosmetica y Cosmética-
Málaga, Andalucía, España

Extracto

Ejecutiva Comercial de la Industria Farmacéutica y Cosmética fuertemente orientada a resultados, apasionada por cada desafío que asumo y sumamente perseverante.

Más de 20 años en el mercado de lujo (perfumista-cosmética) creando valor, gestión de equipos de ventas.

Trabajé en empresas Argentinas y extranjeras, familiares e internacionales , tuve desafíos Comerciales en diferentes culturas como Guatemala , Costa Rica, Francia, España, Panamá, Ecuador, Venezuela, Colombia, Chile, Perú, etc.

Mi capacidad de aprendizaje y exploración, fue lo que me posicionó dentro de grandes desafíos en el país asignado.

Poseo el título de Licenciada en Administración de Empresas y mi trayectoria se ha desarrollado en empresas de consumo masivo, selectivo.

Creo firmemente en la labor de equipo y en la mejora continua para lograr rentabilidad, presencia sostenida en el mercado y construcción de marca.

Experiencia

Philip Morris International
Sales Expert, Embajador
mayo de 2024 - Present (1 año 2 meses)
Málaga, Andalucía, España

Gestiono cuentas claves en la costa del sol.

Incremento las ventas entre un 107 % y un 180 %, posicionándome 3 veces primera en ventas Málaga, 1 vez Andalucía en 10 meses.

Ejecutar diferentes acciones comerciales con el objetivo de conseguir los objetivos de distribución, venta y rentabilidad de la cartera de clientes.

Visitas periódicas, acciones de activación de punto de venta, gestión comercial y de incidencias de los clientes.

Seguimiento de la venta de los productos pedidos por los clientes de la zona asignada.

Planificación según el calendario promocional y preparando las visitas previamente.

Reporte de pedidos a través de los sistemas y herramientas internas de la compañía.

Solución de incidencias (productos defectuosos, pedidos incompletos, devoluciones, etc.) que puedan tener los clientes.

Formaciones técnicas al personal que venderá el producto.

También desarrollo actividades de formación en incorporaciones de personal en el puesto.

Autónomo

Consultoría de empresas Dermocomètica-Atención Hospitalaria
agosto de 2023 - abril de 2024 (9 meses)

Málaga y alrededores

Análisis del mercado dermocosmética, visualización e imagen en PDV.

Categoría de marca y Portfolio de productos.

Lanzamiento.

Booksy

Field Sales Consultant

enero de 2023 - junio de 2023 (6 meses)

Málaga, Andalucía, España

- Desarrollar y alcanzar los objetivos de ventas.
- Mantener y mejorar las relaciones con los clientes.
- Visitas comerciales.
- Negociación y cierre de servicios con los clientes.
- Coordinación y cooperación con el resto de Comerciales de la zona para optimizar el trabajo.
- Desplazarme por las diferentes zonas para realizar visitas comerciales.
- Reuniones semanales con el Responsable de la zona para preparar estrategias y mostrar resultados.

Dr.Selby

Sales Manager, canal Farmacias

julio de 2021 - junio de 2022 (1 año)

Argentina

Lanzamientos

Apertura de cuentas-seguimiento

Fidelización de clientes.

Material PoP, Merchandising, visual.

Técnicas de venta y negociación.

Elaboración de informes.

Organización y planificación de cuotas mensuales/trimestrales

Embajadora de Marca

Close Up International

Commercial Manager, Argentina Pharmacy Panel

abril de 2014 - enero de 2020 (5 años 10 meses)

Argentina

Negocié el 90% de los acuerdos con los posibles canales proveedores

de recetas para auditar, entre ellos: Cámaras, Colegios, Sindicatos,

Facturadores, Sistemas de PDV - Gestión y Farmacias- Perfumerías.

Elaboré los posibles escenarios contingentes por códigos postales para negociar aperturas geográficas, estratégicamente estudiadas/analizadas.

Administré e implementé los proyectos por cadenas y de las regiones.

Lideré la fuerza comercial.

Close-Up International - Europe

Commercial Project Manager- América Latina

mayo de 2013 - abril de 2014 (1 año)

Argentina

Entre mis funciones principales estaban las de detectar los nuevos socios estratégicos en los mercados escogidos y a lanzar.

Confeccioné el plan de acción para los principales países que la empresa tiene en cartera a desarrollar/ expandir.

(Colombia, México, Brasil)

Coty

KAM/ Trade Marketing / Trainer

junio de 2011 - junio de 2012 (1 año 1 mes)

Buenos Aires- Argentina.-

Realicé el seguimiento y atención exclusiva de cuentas claves y Grandes cuentas .

La Capacitación en Técnicas de venta y el conocimiento de productos para impulsadoras en Sally Hansen, Playboy, Adidas, Coty, Rimmel London formaban parte de mi responsabilidad diaria.

NAOS (Bioderma - Institut Esthederm - Etat Pur)

PVD y FORMACION

agosto de 2011 - diciembre de 2011 (5 meses)

Argentina

Visual/ mercadeo

Formación Técnicas de ventas

Negociación Espacios en Farmacia

Laboratorio Multinacional Francès Pierre Fabre

Responsible for Training and Motivation of the sell Out for the área of Latin American and Caribbean

marzo de 2007 - diciembre de 2010 (3 años 10 meses)

Elaboré del plan de capacitación según los lanzamientos por países, tales como Costa Rica, Ecuador, Panamá, Perú, Colombia, Venezuela, Paraguay, Chile, República Dominicana, Guatemala, etc. para las marcas Avene, Ducray, Elancyl, Galenic y Klorane.

Recluté los mandos medios tales como Jefes de Producto, Formadores locales, y colaboración en otros departamentos en todos los países mencionados.

Embajadora de Marca.

El Análisis de la literatura y publicación por pías del material por marca , también constituían mi responsabilidad y debía supervisarlos antes de que los comuniquen.

Formación de equipos de trabajo por distribuidor y pías.

UCES

Management Development Assistant- Ayudante Adjunto JTP

marzo de 2006 - julio de 2009 (3 años 5 meses)

Buenos Aires, Provincia de Buenos Aires, Argentina

Ayudante de la Cátedra Desarrollo Gerencial /Pensamiento Sistémico , junto al titular Martín Olivar,

Carrera Licenciatura en Administración de Empresas. Finalicé la cursada con promedio máximo y fui convocada para la ayudantía.

Dufry Group

Beauty Sales Consultant- Cosmética y Fragancias

julio de 2005 - febrero de 2007 (1 año 8 meses)

Gran Buenos Aires, Argentina

Embajadora de Marca C.Dior .

L'Oréal

Beauty Consultant prestige

abril de 2002 - junio de 2005 (3 años 3 meses)

Argentina

Especialista destacada en fragancias de las firmas: Giorgio Armani, Ralph Lauren, Paloma Picasso, Cacharel, Fidji. adjunta en lancome, Biotherm, Helena Rubinstein. participaron en eventos de prensa , corporativos. Embajadora de Marca.

Universidad de Buenos Aires

Ayudante Adjunto Sociología de las Organizaciones

julio de 2000 - diciembre de 2003 (3 años 6 meses)

Buenos Aires, Provincia de Buenos Aires, Argentina

Fui Ayudante en la materia Sociología de las Organizaciones, junto al titular de cátedra Marcelo Festinese.

Sanitario Falzone

Cajero del servicio de atención al cliente

julio de 2000 - agosto de 2002 (2 años 2 meses)

Argentina

caja, facturación, stock y reposición. salon.

LVMH

Consultor de belleza Christian Dior

febrero de 1999 - marzo de 2002 (3 años 2 meses)

Argentina

consultor especial para Christian Dior fragancias y make up

Corralón de materiales para la construcción Portemat

Administración

julio de 1997 - julio de 2000 (3 años 1 mes)

Argentina

depósito, facturación, control de carga y descarga. stock, compra. bancos

Educación

Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales

Posgrado- Enfoque en Estrategias Comerciales, Marketing · (2009 - 2010)

Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales

Licenciada Administración Empresas, Administración de

Empresas · (2004 - 2008)