



ID-48775

Gestora comercial y ventas

CONTACTO

15220, Bertamirans, A Coruña

EDUCACIÓN

1995

Bachiller con orientación en Ciencias

Instituto Félix Origone (EEMNº3)
Ciudad de Bs.As., Argentina

Licenciatura Química (Sin concluir)
Universidad de Buenos Aires

IDIOMAS

Gallego

Avanzado

Portugués

Avanzado

Inglés

Intermedio (cursando actualmente en el Centro Británico)

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Técnicas de negociación
- Marketing Digital
- Innovación
- Orientación a resultados
- Toma de decisiones
- Trabajo en equipo
- Orientación al cliente
- Comunicación
- Negociación y Marketing Estratégico
- Dirección y liderazgo profesional
- Investigaciones de mercado
- Experto en manejo de ordenador

HABILIDADES

- Ofimática
- Herramientas Web Sociales
- Manejo de AS/400
- Manejo SAP

OTROS

Carnet de conducir
Incorporación inmediata

PERFIL PROFESIONAL

Especialista en la comercialización de diversos productos en sectores como la alimentación, impulso y cosmética. Por otro lado, apporto experiencia en las áreas de almacén y logística como analista administrativa y gestora de compras.

Tengo la habilidad de adaptarme a cualquier situación que se pueda presentar, capacidad de planificación y organización, habilidad comunicativa y con una clara orientación al cliente y a los resultados.

Amplio dominio de herramientas informáticas y manejo de sistemas operativos como AS/400 y SAP.

EXPERIENCIA

GESTORA DE PUNTO DE VENTA-GRUPO CARRERAS-METAFASE

09/2017-Actualidad

- Atención y desarrollo de puntos de venta en canal alimentación y gran superficie
- Chequeo de lineales y PVP
- Control y aumentos de facings
- Gestión y control de PLV
- Negociación de segundas ubicaciones
- Negociación y seguimientos de expositores
- Seguimientos e informes de actividades de la competencia

GESTORA COMERCIAL Y PROMOTORA DE VENTAS-ARCOR ESPAÑA

09/2010-06/2017

- Planificación y armado de rutas
- Apertura, gestión y desarrollo de puntos de venta del canal alimentación e impulso
- Atención a grandes cuentas y distribuidores
- Acompañamiento y supervisión a vendedores en el punto de venta
- Realización de acciones promocionales, control y gestión de PLV
- Análisis de mercado y productos
- Desarrollo de la marca en el punto de venta
- Formación a promotores de ventas
- Análisis de cumplimiento de objetivos
- Informes de gestión y reportes de incidencias

RESPONSABLE DE TIENDA-QUIMERA (comercio minorista de moda)

05/2007-03/2008

- Atención al cliente, asesoramiento y fidelización de productos
- Gestión de mercancías y colocación de producto en tienda y almacén
- Compras a proveedores
- Control de almacenaje y stock
- Tareas administrativas y de gestión
- Control y gestión de cuentas de resultados
- Creación y armado de escaparates

COORDINADORA DE VENTAS - INSTITUTO DE TECNOLOGÍA ESTETICA

07/2005-03/2006

- Prospección, apertura, desarrollo y gestión de clientes y cuentas
- Planeamiento de promociones de marketing
- Asesoramiento comercial y técnico
- Realización de escaparates en el PDV

ASISTENCIA A LA DIRECCION DE LOGÍSTICA Y ALMACÉN-DIA S.A.

03/2003-07/2005

- Recepción y expedición de mercancías
- Control de stock de almacén
- Realización de inventarios
- Coordinación de entrega a tiendas
- Ejecución de cuentas de explotación y cierres operacionales

GESTORA DE COMPRAS JR.-MAYCAR SA (CASH&CARRY)

12/1999-01/2002

- Prospección, activación y desarrollo de nuevos proveedores
- Presentación de estrategias para la negociación con proveedores
- Análisis de costos, precios y adjudicaciones
- Condiciones de pago y programación de entregas
- Gestión de stock de almacenes
- Emisión de ordenes de compra
- Manejo avanzado de SAP retail/3

GPV-MERCHANDISER-BDFNIVEA

02/1996-01/1999

- Control y altas de productos en grandes superficies
- Control y gestión de PLV
- Seguimientos de stocks e inventarios
- Negociación de espacios
- Tareas de reposición
- Reportes e informes de gestión