



AGUSTINA

ID-59276

EXPERIENCIA

Sales Representative B2B - exportación.

Petra technology - Insumos informáticos - España.

Marzo 2020
Actual

- Venta fría para generar nuevos puntos de venta, búsqueda de nuevos clientes a nivel internacional
- Negociación de volúmenes de venta y negociación contratos con clientes
- Búsqueda de nuevos mercados
- Asegurar el cumplimiento de los contratos, procesos y normativas.
- Control de precios y control de la Rentabilidad
- Negociación de créditos de exportación.

Area Manager Retail - ECI

Loreal- Carita y Decleor - España

Junio 2019
Marzo 2020

- Líder de ventas para cosmética de lujo y tratamientos especializados
- Planificación, implementación y control del Plan de Marketing, Seguimiento continuo del plan de ventas para evitar posibles desvíos. Desarrollar el plan de acción, en conjunto con la gerencia de marketing y producto.
- Realización de análisis cuantitativos y cualitativos de mercado.
- Análisis, seguimiento y creación de KPIS.
- Implantar planes de mejora continua con análisis de kpis
- Creación del nuevo protocolo de venta que sitúa la marca como referente de lujo cosmético.
- Gestionar, controlar y coordinar los recursos, reporte de incidencias y sugerencias de mejora.
- Manejo programas de CRM internos e informes.
- Control y verificación de las comisiones, vacaciones, ausencias y bajas. Contratación de nuevos perfiles.
- Reporte semanal al Director Comercial
- Negociación con El Corte Ingles, para cambios en los corners y lo referente a nuevos productos, ofertas, precios y entrada de nuevos comerciales.

Jefe equipo de ventas - corners centros comerciales

Digi Mobil. Telefonía - España

- Definir protocolo de ventas
- Atención al cliente, Gestión de posventa y resolución de incidencias
- Estudio y ejecución de las acciones necesarias para la consecución de objetivos, facturación y participación de mercado. Kpis
- Gestionar los corners, trato con el centro comercial por incidencias o cambios en los corners.
- Dirigir y motivar el equipo comercial
- Control y verificación de las comisiones, vacaciones, ausencias y bajas. Contratación de nuevos perfiles.
- Informes de ventas, informe de comerciales y envíos semanales de estos.

Junio 2018
Mayo 2019

Manager Retail- B2B

NS - Centro cosmético - Argentina.

Venta de servicios estéticos y alta cosmética.

- Definir planes de lanzamiento de las marcas
- Atención al cliente, Gestión de posventa y resolución de incidencias
- Planificación, control e implementación del Plan de Marketing
- Control de stock
- Estudio y ejecución de las acciones necesarias para la consecución de objetivos, facturación y participación de mercado.
- Gestionar los puntos de venta y seguimiento cercano de su trabajo
- Dirigir y motivar el equipo comercial para alcanzar los objetivos de ventas
- Creación de campañas (on y Off) incluida la gestión de campañas con Influencers

Marzo 2013
Junio 2018

EDUCACIÓN

EAE Business School

2022 Dirección de Marketing y Ventas

UNIVERSIDAD ARGENTINA DE LA EMPRESA

2017 Administración de empresas

2016 Abogacía

IDIOMAS

Inglés - Avanzado

Italiano - Medio

Español - Nativo