



CAMILA GONZALO ALVAREZ

INFORMACION PERSONAL

Fecha de nacimiento: 10 de Septiembre de 1993
Nacionalidad: Argentina

CONTACTO

Teléfono: (2392)-15-486149
Email: gonzalo.02@hotmail.com

<https://www.linkedin.com/in/camila-gonzalo-alvarez-81b43a151/>

ESTUDIOS

CURSO DE VISUAL MERCHANDISING &
VIDRIERAS-2020

Espacio Buenos Aires

CURSO DE LIDERAZGO - 2016

Escuela de liderazgo ELAL

LIC.ADM de EMPRESAS - 2012/2017

Universidad del Salvador

BACHILLERATO EN CS SOCIALES -2007

Instituto Mariano Moreno- Tres Lomas

INFORMATICA & SISTEMAS

Office avanzado
(Word, Excel, etc.) Familiarizada con NEO
Retail, Nodum,
Glamit.
Google Analytics
CRM- Salesforces

IDIOMAS

INGLES
Oral y escrito: Intermedio

EXPERIENCIA PROFESIONAL

RAPSODIA RAPSODIA GIRLS babycoltons CaroCuore PUNTO*CRUZ

RAPSODIA

Ejecutiva de Compras Mayo-2018-Actualidad

- Planificación de compras a cada sector de la empresa, sus 105 locales y e-commerce.
- Analisis y evaluación de precios, cotizaciones de insumos y proveedores requeridos alineados con el presupuesto financiero.
- Planeamiento de estrategias y alternativas ante incumplimientos con proveedores.
- Elaboración de tableros de control para el seguimiento de stock, insumos, proveedores y pricing.
- Análisis y evaluación de stock de insumos requeridos en cada área y locales, y sus desviaciones.
- Seguimiento de los indicadores de gestión, análisis de desvíos y acciones correctivas.
- Soporte y seguimiento a la imagen de locales respecto al visual y material mobiliario.
- Contratación de servicios.
- Facturación en sistema
- Evaluación y auditoria de proveedores.
- Desarrollo de nuevos productos.

Trade marketing

- Organización de la Distribución Nacional de la producción.
- Planeamiento del desarrollo y producción para materiales de cartelería visual, material POP y Display respecto a locales
- Control Presupuestario del Área.
- Planeamiento de la comunicación en locales y e-commerce.

E-commerce

- Soporte al sector de Servicio de atención al cliente
- Analisis de reportes de Google Analytics sobre Audiencia, adquisición, comportamiento y conversión.
- Registración y seguimiento en el CRM- Salesforces.
- Generación de reportes de clientes finales (a partir del CRM)
- Armado de tablero de control tanto para Google Analytics y CRM

ELEPANTS

Asistente Ventas Mayoristas Agos-2015 - Agos 2016

- Soporte en el área comercial en períodos de mayores ventas.
- Búsqueda de nuevos clientes mayoristas.
- Apertura de nuevos puntos de ventas
- Armado y despacho de seguimientos de pedidos.
- Seguimiento de una cartera de más de 200, compuestos entre clientes mayoristas, locales propios y franquicias.
- Fidelización y retención de clientes: programas de fidelización
- Analisis de la competencia
- Research Marketing.
- Creación de marca e identidad
- Presentación de colecciones y preventa.



LA MANUCA S.R.L

Administrativo contable Ene 2008-Dic 2012

- Pago a proveedores, emisión de cheques.
- Compra de insumos y materias primas.
- Registración y control de libros, asientos y cuentas mensuales.
- Conciliación bancaria y trato con oficiales bancarios
- Seguimiento de campañas y cultivos.
- Planificación de logística en períodos de cosechas.
- Inventarios de bienes de uso y maquinarias
- Facturación