

VICKY VALERIA VILLAO VERA
Email: valeryvillao@hotmail.com

Antecedentes Personales:

- Cédula de identidad: 26758444-3
- Fecha de nacimiento: 20/04/1995
- Estado civil: Soltero
- Nacionalidad: Ecuatoriana
- Cedula Chilena: Permanencia Definitiva
- Número de teléfono: +569 4690 3603

Antecedentes Académicos:

- Contador Bachiller – Ciencias de comercio y administración
Colegio Fiscal Mixto El Empalme - Ecuador
- Ingeniería en Administración de Empresas
Instituto Nacional de Capacitación Profesional - INACAP
- Ingeniería Comercial
Instituto Nacional de Capacitación Profesional - INACAP

Cursos Especiales:

- Manejo de Microsoft Office nivel intermedio.
- Diseño Gráfico: Flyers, logos, catálogos, etc.
- Carta Gantt
- Teams
- Zoom
- Ilustrator, nivel básico
- Canvas, nivel intermedio

Software

- SAP
- ERP

Resumen Profesional:

Profesional con excelente capacidad de organización y experiencia profesional en distintas áreas tales como: comercio y retail.

Algunas de mis cualidades son: liderazgo, amplio desarrollo dentro de equipos de trabajo, proactiva, buenas relaciones interpersonales y alta orientación a logro de los objetivos designados, mostrando responsabilidad y compromiso. En busca de nuevas experiencias para seguir desarrollando mis habilidades y proyecciones.

Antecedentes Laborales:

- Febrero 2017 – Junio 2017: **Juegos de entretenimiento PLAY ZONE**
Asistente de sala

Organización, recepción y despacho.

Informe de metas diarias, semanales y mensuales.

Creación de turnos mensuales

Utilización de sistema ERP, control, gestión y planificación

Supervisión del cumplimiento de objetivos de ventas

Selección, formación y gestión del personal de tienda

Definición de estrategias para mejora de imagen y estándares de calidad

Reposición de productos y pedidos

Responsable de la apertura y cierre de tienda.

Gestión de recaudación diaria y operaciones de caja.

- Marzo 2020 – Noviembre: **OMNILIFE**

Empresaria en Ventas

Elaboración de estrategias de ventas

Conformación y liderazgo de equipos de ventas en Chile y el extranjero.

Negociación con clientes

Marketing y promoción, donde diseñe campañas de marketing, utilizando canales tradicionales y digitales.

Reposición del inventario tratando de asegurar el stock de los productos en ventas

Ventas y post venta

- Enero 2022 – Marzo 2022: **Supermercado TU PASO**
Prácticas Profesionales Ingeniería en Administración de Empresas

Inventario de dos sucursales.

Orden de documentos como facturas, notas de créditos y acuerdos comerciales.

Gestión de compra con proveedores desde la emisión de órdenes de compra hasta la recepción de pedidos.

Ingreso de cheques en el sistema ERP.

Actualización de datos en el sistema ERP.

Creación e ingreso de nuevos productos en el sistema.

Actualización de precios.

Registro de proveedores y clientes en el sistema.

Control de merma en el sistema ERP.

Coordinación de reuniones.

- Octubre 2022 – Febrero 2023: **Supermercado TU PASO**
Asistente Comercial

Gestión de compra con proveedores desde la emisión de órdenes de compra hasta la recepción de pedidos.

Gestión de ingresos y facturación utilizando sistema ERP.

Supervisión de Recursos Humanos.

Análisis estratégico de ventas utilizando sistema EPR.

Creación de diseño publicitario.

Gestión de 2 sucursales, supervisando operaciones y asegurando estándares de calidad y servicio.

Análisis de mercado y precios.

Creación de usuarios en el sistema ERP.

Cierre de cajas semanal.

Ingresos de cheques cobrados y pendientes en el sistema.

Gestión de post venta.

Ejecución guía de despachos utilizando ERP.

Supervisión del equipo de trabajo.

Gestión de sistema ERP para novedades como mermas, promociones e ingresos de nuevos productos.

Creación de turnos mensuales de cada trabajador full-time.

Control y cálculos de horas extras, licencias médicas, atrasos.

Compra de insumos internos para el local.

Control administrativo relativo al personal: contratos, nominas, etc.

Control de ingresos y egresos

➤ Marzo 2023 – Agosto 2023: **Supermercado TU PASO**

Jefa Comercial

Negociaciones estratégicas con proveedores.

Análisis y reporte de ventas con gráficos, comparando el rendimiento mensual de las ventas en ambas sucursales para la toma de decisiones.

Gestión de acuerdos comerciales, supervisando la implementación efectiva de los términos acordados.

Liderazgo de equipos, realizando evaluaciones semanales y resolviendo problemas en situaciones operativas.

Supervisión de Recursos Humanos, horas extras, vacaciones, fichas de ingresos, entre otro.

Supervisión de los locales.

Control de inventario semanal, gestionar stock, registro de merma en el sistema.

Manejo de las redes sociales Instagram, Facebook, tik tok, entre otros.

Reporte de las utilidades mensuales de las distintas sucursales.

Limpieza trimestral de la maestra de los SKU menos vendido.

Control de los gastos mensual de las sucursales.

Evaluaciones semanales a los encargados de cada área.

Resolución de problemas en el sistema de ERP.

Ejecución de cotizaciones para clientes.

Procedimientos operacionales y descripción de cargos, fijando estándares para optimizar la operación.

Control de merma de ambas sucursales.

Ánalisis de datos de las campañas de marketing en redes sociales.

Programar eventos como degustaciones en fechas claves para ambas sucursales.

Reportes de ventas por hora para ejecución de activaciones.
Ejecución ficha de ingresos a los nuevos trabajadores.
Ejecución de inventario semanal y actualizar ajustes al ERP.
Ingresos de gastos de cada local por el sistema de ERP.
Fijar procedimientos de trabajo en cada área.
Análisis de inventarios en ambos locales.
Encargada de las diferentes plataformas digitales como página web y redes sociales.
Ejecución de plan de promoción en fechas claves.
Gestión de alianza con proveedores claves.
Análisis de datos financieros.
Selección del personal de trabajo

➤ Septiembre 2023: **CODESSER**

Gerente General de proyecto

Ejecución de informes mensual.
Reporte mensual.
Petición de cotizaciones a consultores.
Selección de profesionales para ejecutar las actividades del proyecto.
Rendición de Informes trimestrales con porcentaje de avance.
Negociaciones estratégicas con proveedores regionales.
Organización de eventos.
Gestión de compra en siete sucursales a cargo con proveedores regionales.
Redacción y gestión de acuerdos comerciales con proveedores.
Redacción de condiciones de pago.
Coordinación entre empresas socias y proveedores.
Reporte semestral de ventas.
Posicionamiento de marca y productos.

Información Adicional:

- **Aptitudes:** Capacidad de resolución de problema
Espíritu emprendedor
Visión estratégica
Empatía y capacidad para entender
Comunicación efectiva y habilidades de negociación
Toma de decisiones
Manejo de grupo
Liderazgo
Transparencia
Lealtad
Confidencialidad
Disciplina
Proactividad
Flexibilidad y capacidad de adaptarse a situaciones cambiantes
Honestidad y transparencia en las relaciones interpersonales
Organización y planificación para lograr objetivos y metas

- **Referencias:** **Yuliangel Montesino**
Jefa Comercial, MERCADO EXPRESS SPA
Contacto: 920647042

Cristian Toro
Ejecutivo, CODESSER.
Contacto: 953202459