



Verónica López Shames



01/11/94



0991 855 453



veronicashames@gmail.com



Tte. Delgado c/ Serrati -
Asunción

Habilidades

- Capacidad analítica y de negociación.
- Gestión de marcas selectivas.
- Comunicación efectiva.
- Manejo de SAP, office.
- Optimización de ventas y rentabilidad (Sell In/Sell Out).

Idiomas

Castellano

Nativo

Inglés

Intermedio

Datos académicos

Universidad Católica "Nuestra Señora de la Asunción"

Lic. en Marketing
Graduada en el año 2018

Colegio Sor Eusebia Palomino

Bachiller en Ciencias Básicas
Graduada en el año 2012

DIMA

Estrategias y Marketing digital

Coaching Sistémico

Sobre mí

Profesional del área comercial con experiencia y trayectoria. Me especializo en el desarrollo de cuentas clave, liderazgo de equipos y ejecución de estrategias comerciales con impacto. Mi visión comercial y enfoque analítico me permiten potenciar marcas y resultados. En búsqueda de nuevas oportunidades de crecimiento.

Experiencia laboral

Key Account Manager

El Sena SAC

Distribuidora de fragancias y cosmética

Abril 2024 a la actualidad

- Gestión integral de marcas selectivas.
- Desarrollo y seguimiento del plan de negocio por marca y cliente.
- Análisis de ventas, rotación de productos, forecast de compras y planificación de reposiciones.
- Negociación de condiciones comerciales con cuentas clave.
- Ejecución de estrategias comerciales.
- Coordinación de lanzamientos y campañas en PDV.
- Presentación de resultados y KPIs mensuales a Directorio.
- Supervisión, control y coordinación de equipo de consultoras en PDVs.
- Monitoreo y análisis de lanzamientos, promociones y performance de consultoras.

Responsable Comercial

Ashiwea Paraguay (Ashpy S.A)

Programas de fidelización a medida para B2B

2022 a 2024

- Captación nuevos clientes B2B.
- Alianzas comerciales.
- Creación, gestión y seguimiento de objetivos smart y KPIs comerciales.
- Manejo proactivo de base de datos y reportería.
- Creación y ejecución de programas de fidelización para canal. RRHH, FFVV, Distribución y Usuarios finales.

Referencias laborales

Carlos Moscarda

Presidente Ashpy S.A

0981 514 800

Andrea Bavera

Sub-Gerente Comercial Bepsa

0981 215 719

Ejecutiva Comercial Senior Fanbag Paraguay (Ashpy S.A) Regalos de experiencias B2B y B2C

2021 a 2022

- Captación de nuevos clientes B2B.
- Manejo de cartera activa B2B.
- Reportes de gestión comercial y producto.
- Creación e implementación estrategias upselling y crossselling.
- Desarrollo de categorías y productos a medida y gama B2B.

Representante y Analista de Gestión comercial Bepsa del Paraguay SAECA (Dinelco)

2019 al 2021

- Métricas del área comercial (proceso y análisis).
- Ventas del servicio a nuevos clientes según meta establecida.
- Alianzas comerciales.

Analista de Marketing Bepsa del Paraguay SAECA (Dinelco)

2017 al 2019

- Creación y ejecución de estrategias para posicionamiento de productos.
- Creación y presentación de análisis de resultados, métricas y otros para Directorio.
- Análisis y gestión de campañas con datos arrojados de sistemas internos (SAP).
- Ejecución de alianzas con comercios para descuentos y beneficios relacionados con campañas específicas y activaciones.
- Creación, desarrollo y seguimiento de rebranding de la marca desde la identidad, pilares de comunicación, manual de marca y otros hasta su lanzamiento.

Encargada de Atención al Cliente Bepsa del Paraguay SAECA (Dinelco)

2014 al 2017

- Carga de campañas de telemarketing.
- Coordinación del área y control de tareas.
- Reporteria y análisis de casos/llamadas.