



Rossana Almada

Contacto



0981 249 633



rossana.almada2016@gmail.com



Luque – Paraguay

Datos académicos

Lic. en Ciencias Contables

Universidad Católica Nuestra Sra. de la Asunción | 1994 - 1999

Máster en mkt y Dirección Comercial

Universidad Americana con doble titulación en CESMA | 2000 - 2001

Otros Conocimientos

- Manejo de Paquete Office.
- Conocimientos en Gestion de Relaciones con clientes.
- Analisis de datos y en PBI.
- Estrategias de e-commerce
- Planificacion comercial y foco en los seguimientos de objetivos.

Habilidades

- Alta responsabilidad.
- Negociacion.
- Honestidad e iniciativa.
- Fuerte orientación a resultados.
- Liderazgo positivo.
- Trabajo en equipo.

Sobre mí

Profesional en Ciencias Contables con Maestría en Marketing y Dirección Comercial. Cuento con amplia experiencia liderando áreas comerciales y de abastecimiento en el sector retail, enfocándome en la rentabilidad, análisis de mercado, gestión de equipos y desarrollo de estrategias para impulsar el crecimiento y la competitividad.

Experiencia laboral

Gerente Comercial

CADENA REAL S.A. | Octubre 2021 - Abril 2025

- Definir y ejecutar la estrategia comercial con foco en rentabilidad, competitividad y diferenciación, gestionando KPIs estratégicos.
- Analizar ventas, elaborar informes de compra-venta y diseñar estrategias correctivas por categoría.
- Liderar equipos de compras y comerciales, supervisar campañas promocionales y lanzamiento de nuevos productos.
- Negociar acuerdos comerciales, optimizar compras y monitoreo permanente de precios en supermercados y canal mayorista.
- Supervisar personal, apoyar al equipo de Marketing y representar institucionalmente ante clientes, proveedores y aliados.

Gerente de Abastecimiento CASA GRUTTER S.A.

Supermercados Mayorista | Agosto 2019 - Septiembre 2021

- Presupuestar, planificar y controlar compras, depósito y recepción de mercaderías, gestionando abastecimiento en cantidad y oportunidades.
- Analizar rentabilidad vs. espacio físico, optimizar compras, desarrollar nuevos proveedores y negociar promociones y recursos de ventas.
- Definir procesos de trabajo, liderar equipos, y representar institucionalmente a la empresa ante proveedores y clientes.

Gerente Comercial Gran Asunción

MACROMIX S.A. FORTIS | Marzo 2019 - Julio 2019

- Analizar competencia, cobertura, servicios, mix y márgenes, identificando mejoras comerciales con foco en venta en volumen.
- Apoyar la gestión de abastecimiento, proponer productos de marca propia, negociar con proveedores y colaborar con Marketing.
- Elaborar el plan de acción anual, presentar proyecciones de compras y capacitar gerentes de sector según la estructura de la empresa.

Cursos

- Diplomado en gestión del retail.
- Marketing estratégico del retail.
- Gestión de supermercados.
- Gerencia de productos.
- Gestión financiera y ratios.
- PNL.
- Comunicación eficaz y liderazgo.
- Habilidades gerenciales.
- Presentaciones estratégicas.
- Negociaciones.

Referencias

- **Santiago Gagliardone** | Gerente General en DDA S.A. | 021 558869
- **Martín Ceuppens** | Gerente Comercial en Todo Carne S.A. | 0981 484950
- **Dina de Ceuppens** | Directora Propietaria en Todo Carne S.A. | 0985 251100
- **Juan Grutter** | Miembro del Directorio en Casa Grutter S.A. | 0971 971097
- **Dr. Jorge Riquelme** | Director Propietario en Cadena Real S.A. | j.riquelme@indel.com.py
- **Marco Riquelme** | Director en Indel S.A. | m.riquelme@indel.com.py

LinkedIn



Gerente Comercial

CASA GRUTTER S.A. | 2017 - Febrero 2019

- Reestructurar el área de compras e identificar mejoras comerciales mediante análisis estratégicos y de rotación para optimizar la rentabilidad.
- Gestionar abastecimiento, realizar seguimiento con proveedores, controlar cumplimiento de acuerdos y participar en el desarrollo de nuevos productos y proveedores.
- Negociar promociones y recursos comerciales, así como acuerdos con proveedores, alineados a los objetivos comerciales definidos junto a Operaciones.
- Acompañar el diseño de planogramas comerciales y brindar apoyo al equipo de Marketing para presentaciones institucionales de promociones.

Gerente de Marca Johnson & Johnson para el Distribuidor

DDA S.A. | 2014 - 2016

- Planificar, ejecutar y supervisar el proyecto de atención comercial para cadenas de supermercados y farmacias, logrando un incremento de ventas del 17,5%.
- Analizar forecast junto a Johnson & Johnson y elaborar Planes de Negocios segmentados por canal y cliente, alineados a objetivos comerciales.
- Negociar acuerdos comerciales, capacitar a la Fuerza de Ventas, y reducir devoluciones del 3,24% al 1,64% mediante control de procesos.
- Coordinar acciones de merchandising, programación en PDV y realizar informes periódicos de evolución del negocio para la toma de decisiones.

Gerente Comercial y de Marketing

TODO CARNE S.A. | 2002 - 2014

- Elaborar el plan anual de compras y ventas, alcanzando un crecimiento sostenido de ventas superior al 14% y negociando márgenes por categoría.
- Evaluar ventas por sección y categoría, negociar acuerdos con proveedores orientados a relaciones ganar-ganar y planificar el equipo de compras.
- Analizar el mix por local, optimizar el layout comercial junto al equipo operativo y definir estrategias para maximizar rentabilidad por espacio físico.
- Coordinar aperturas de nuevas sucursales, compras de equipamiento y diseño del layout comercial en función de la estrategia de expansión.