



# MACARENA SANTACRUZ

## SMURRA

3.769.384

0981 725928

Asunción, Paraguay

22 de febrero de 1994

macarenasantacruz@hotmail.com

### FORMACIÓN ACADÉMICA

#### Bachiller con énfasis en Ciencias Sociales

Colegio Las Teresas  
Promoción 2011

### FORMACIÓN PROFESIONAL

#### Lic. en Administración de Empresas

Universidad Católica de Asunción. Promedio: 4,91  
2012 - 2016

#### Máster en Administración de Empresas

Universidad Católica de Asunción.  
2017-2019

#### Curso de Marketing Estratégico - Online

INCAE Business School, Costa Rica.  
Setiembre a Octubre 2022

### OTROS CONOCIMIENTOS

Paquete Office, Tableau Reader (BI), DATO (BI) y SAP (básico)

### IDIOMAS

- Español, lengua materna
- Inglés, nivel intermedio
- Italiano, nivel básico

### EXPERIENCIA PROFESIONAL

#### FARMACENTER S.A.

Desde el 20/01/2025 - actualidad

Cargos:

Gerente de compras No Farma (8 de mayo del 2025 - actualidad)

- Diseño e implementación de la estrategia de compras No Farma (perfumería, dermocosméticos, cosméticos, maquillaje, cuidado personal, bebés, accesorios, etc).
- Negociación con proveedores para obtener mejores condiciones comerciales (precios, plazos, descuentos y promociones).
- Desarrollo del portafolio de productos No Farma, evaluando tendencias de mercado, comportamiento del consumidor y rentabilidad.
- Liderazgo y supervisión del equipo de compras, incluyendo jefe de compras y analistas.
- Gestión de indicadores clave (KPIs): rotación de stock, margen de contribución, nivel de servicio, cobertura de inventario, quiebres y excesos.
- Análisis de rentabilidad por categoría y toma de decisiones basadas en datos.
- Coordinación con el equipo de ventas y marketing para campañas promocionales y lanzamientos.
- Gestión del presupuesto mensual de compras No Farma.
- Personas a cargo: 5

Jefa de compras No Farma (20 de enero del 2025 al 7 de mayo del 2025)

- Supervisión integral del equipo de analistas de compras No Farma.
- Negociación con proveedores para obtener mejores condiciones comerciales (precios, plazos, descuentos y promociones).
- Análisis de rotación de productos y control de stock para asegurar abastecimiento.
- Planificación de pedidos según estacionalidad, promociones y objetivos comerciales.
- Desarrollo y mantenimiento de relaciones estratégicas con proveedores.
- Análisis de mercado y tendencias de consumo para la incorporación de nuevos productos.
- Coordinación con el equipo de ventas y marketing para campañas promocionales y lanzamientos.
- Control de precios y actualización en sistema según política comercial y competencia.
- Personas a cargo: 4

## **BIGGIE S.A.**

Desde el 02/09/16 - 14/01/2025

Cargos:

Comercial (2 de diciembre del 2016 al 31 de marzo del 2017)

y Jefa Comercial (1 de abril del 2017 - 14 de enero del 2025)

- Negociación de espacios, análisis, cierre y suscripción de contratos con proveedores.
- Coordinación y supervisión de las tiendas para asegurar una correcta exhibición de los productos según los acuerdos comerciales.
- Establecimiento de metas a proveedores, control y seguimiento de las compras realizadas.
- Facturación, control y proyección de cobros.
- Elaboración de informes a Directorio.
- Ingresos de nuevos proveedores.
- Control de markup de todos los productos.
- Personas a cargo: 2

Asistente de Tesorería (2 de setiembre del 2016 al 1 de diciembre del 2016)

- Control de facturas, arqueos de caja y recaudaciones de los cajeros de las tiendas.

## **REFERENCIAS**

### **Marcela Oronoz**

CERVEPAR S.A.

Jefa de Ventas

Celular: 0985 261189

### **Christian Vera**

Palermo S.A.

Especialista de Canal Marketing

Celular: 0971 488888

### **Jorge Bello**

Paraguay Refrescos S.A.

Jefe de Ventas

Celular: 0983 439646