



Rossana Almada

GESTIÓN COMERCIAL | ANÁLISIS DE INDICADORES
CLAVES DE DESEMPEÑO | RETAIL

CONTACTO



0981 249 633



rossana.almada2016@gmail.com



Luque, Paraguay

Formación

- **Máster en Marketing y Dirección Comercial** - Universidad Americana (Doble titulación en CESMA) – Madrid, España | 2001
- **Lic. en Ciencias Contables** - Universidad Católica Nuestra Sra. De la Asunción | 1999

Cursos Destacados

- Diplomado en Gestión del Retail
- Gerencia de Productos
- Marketing Estratégico del Retail
- Gestión Financiera y Ratios (Universidad Americana)
- PNL
- Relaciones Humanas
- Comunicación Eficaz y Liderazgo
- Estrategias Ganadoras en Marketing y Ventas
- Habilidades Gerenciales
- Presentaciones Estratégicas
- Negociaciones (Dale Carnegie)
- Gestión de Supermercadismo (CAPASU – ABRAS)
- Claves del Éxito en Retail

Habilidades

- Gestión y Estrategia Comercial:
- Liderazgo y Gestión de Equipos
- Análisis y KPIs
- Dominio de Excel, PowerPoint, Word, Google Workspace.
- Conocimientos en CRM y plataformas de Business Intelligence (Power BI o similares).
- Retail y Operaciones:
- Comunicación y Negociación

Idiomas

- Español: Nativo
- Guarani: Nativo

Perfil Profesional

Profesional con amplia experiencia liderando áreas comerciales y de abastecimiento en el sector retail y consumo masivo. Impulso el crecimiento sostenible y la rentabilidad mediante la gestión comercial estratégica, la innovación y el análisis de datos. Lidero equipos comprometidos, optimizo procesos y desarrollo canales para fortalecer la experiencia del cliente, integrando nuevas tecnologías para generar valor a largo plazo.

Experiencia Laboral

TODO CARNE S.A.

Gerente Comercial | 2025 - Actualidad

- Analizo estratégicamente el clúster comercial de cada punto de venta, optimizando el surtido, los precios y el mix de productos de acuerdo con el perfil del cliente y las características de la zona.
- Defino el mix estratégico por categoría, alineando los objetivos de rentabilidad y competitividad con las tendencias del mercado, para garantizar una oferta diferenciada y eficiente.
- Establezco márgenes estratégicos por categoría, comparando los niveles de rentabilidad frente a la competencia y negociando con proveedores para obtener condiciones comerciales óptimas.
- Analizo, gestione y mejore continuamente las condiciones comerciales, revisando acuerdos, retornos, plazos y márgenes, con el fin de fortalecer la rentabilidad global de la cadena.
- Diseño e implemento planes de acción comercial integrales, orientados al crecimiento rentable, la optimización de márgenes y la fidelización de clientes.
- Desarrollo y ejecuto campañas promocionales estratégicas, alineadas al calendario comercial y al comportamiento del consumidor, potenciando las ventas y la visibilidad de la marca.

Gerente Comercial y de Marketing | 2002 – 2014

- Elaboré el plan anual de compras-ventas, logrando un incremento sostenido en ventas superior al 14% anual y una rentabilidad por encima de la media.
- Establecí y negocieé márgenes por categoría, y evalué la evolución de ventas por sección y subsección, tomando medidas correctivas.
- Negocié acuerdos comerciales "Ganar-Ganar" con todos los proveedores, logrando un sólido relacionamiento.
- Analicé el mix ideal por local, estructuré anualmente el equipo de compras y coordiné la optimización del layout de cada PDV.
- Gestioné la apertura de nuevas sucursales, incluyendo la negociación y compra de equipamiento y el diseño del layout.

CADENA REAL S.A.

Gerente Comercial | 2021 – 2025

- Definí y ejecuté la estrategia comercial, enfocándome en la rentabilidad, competitividad y diferenciación.
- Implemente, realice seguimiento y logré gracias al enfoque el cumplimiento de los KPIs comerciales lo que resultó en los logros de los objetivos.
- Gestioné el surtido eficiente, asegurando disponibilidad y variedad según la demanda, y optimicé la logística de abastecimiento con proveedores.
- Lideré equipos de compras y comerciales, motivando el cumplimiento de objetivos, y supervisé campañas promocionales y el lanzamiento de nuevos productos como de marca propia en distintas categorías líderes.
- Negocie acuerdos comerciales con proveedores, optimice las compras nacionales y las de importación en todas las áreas y realicé un control permanente de precios del canal supermercados y mayorista.

Logros Destacados

- Asignada como negociadora principal de las campañas de abaratamiento de precios impulsadas por la CAPASU, liderando acuerdos clave con proveedores estratégicos.
- En Cadena Real, logré que se alcanzaran objetivos de KPIs de Compra-Venta nunca antes logrados por la empresa, además de superar los KPIs de retornos de Acuerdos Comerciales sobre las Ventas, optimizando la rentabilidad comercial.
- Capacité y organicé el equipo de Category Management para Cadena Real, sentando las bases operativas y estratégicas del área.
- Obtuve la Medalla de Oro en el Máster en Marketing y Dirección Comercial por la Universidad Americana y CESMA – Madrid, España.
- Incrementé las ventas en un 17,5% interanual para Johnson & Johnson en DDA S.A., superando en un 7% los objetivos establecidos.
- Alcancé un crecimiento sostenido en ventas superior al 14% anual durante mi gestión en TODO CARNE S.A.
- Reduje los índices de devoluciones de productos de 3,24% a 1,64% en DDA S.A., mediante una optimización integral de procesos logísticos y operativos.

Referencia Laboral

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

- Optimizamos los niveles de compra-venta, logrando una alineación eficiente entre las compras y el comportamiento de las ventas. Esta gestión permitió alcanzar un crecimiento sostenido y una mejora en la rentabilidad, lo que se tradujo en un flujo de caja altamente positivo. Gracias a ello, fue posible invertir en la apertura de un nuevo punto de venta.

Gerente de Abastecimiento | 2019 – 2021

- Presupuesté, planifiqué y controlé el área de compras, depósito y recepción de mercaderías, sincronizando con cada local.
- Identifiqué oportunidades de mejora en actividades comerciales y de negociación, aprovechando la ventaja del canal mayorista.
- Analicé la rotación de productos y la rentabilidad por rubro versus espacio físico, y gestioné eficientemente las relaciones y acuerdos con proveedores.
- Negocié la implementación de actividades promocionales y la incorporación de nuevos productos y proveedores.
- Definí metas, estructuré equipos, establecí procesos de trabajo y supervisé el desempeño del personal a mi cargo.

MACROMIX S.A. FORTIS

Gerente General (Gran Asunción) | 2019 (Marzo a Julio)

- Realicé análisis estratégicos de la competencia en cuanto a cobertura, servicios, mix, precios y promociones.
- Identifiqué oportunidades de mejora comercial con foco en la venta por volumen y analicé el mix actual por categoría versus el ideal del mercado.
- Apoyé la gestión de abastecimiento, propuse productos de marca propia y negocie estratégicamente con proveedores para obtener los mejores costos.
- Colaboré con el equipo de Marketing en el plan de acción anual y capacité a los gerentes de sector.
- Implementé el análisis comercial y operativo para la incorporación de la categoría de perecederos (cárnicos, pollos, frutas, verduras y congelados) en canal mayorista y supermercados de Cadena Fortis, incluyendo estudio de espacios, inversión en equipos de frío y estrategia de negociación con proveedores clave.

CASA GRUTTER S.A.

Sub-Gerente Comercial | 2017 – 2019

- Planifiqué y reestructuré el área de compras, estableciendo un cronograma de trabajo equilibrado.
- Identifiqué oportunidades de mejora en actividades comerciales y de negociación, considerando la ventaja del canal mayorista.
- Gestión el abastecimiento en surtido, cantidad y oportunidades, y analicé la rotación de productos y rentabilidad por rubro versus espacio físico.
- Realicé seguimiento a la gestión con proveedores y al cumplimiento de acuerdos comerciales, y negocie actividades promocionales.
- Participé en la definición de objetivos comerciales por local y apoyé al equipo de Marketing en la elaboración del plan de acción promocional.

JOHNSON & JOHNSON - DDA S.A.

Gerente Marca | 2015 – 2016

- Planifiqué, ejecuté y puse en marcha el proyecto de atención comercial a cadenas de supermercados (54 PDV) y farmacias (350 PDV).
- Incrementé las ventas en ambos canales en un 17,5% interanual, superando en un 7% los objetivos de ventas.
- Elaboré el plan de negocios con estrategias e inversiones para cada canal y cliente, y seleccioné, capacité y motivé a la fuerza de ventas.
- Negocié acuerdos comerciales en ambos canales y reduje los índices de devoluciones del 3,24% al 1,64%.