

JANNELY TABOADA

Gerente de Marketing | Estrategia Retail | Negocios Internacionales



Ejecutiva senior con más de **15 años de experiencia en Retail y Consumo Masivo**, especializada en **estrategia de marketing, desarrollo de marca y gestión comercial**. Trayectoria liderando **planes estratégicos, presupuestos de marketing y negociaciones con proveedores internacionales**, integrando **estrategia digital con ejecución en punto de venta** para impulsar crecimiento y rentabilidad.

Perfil orientado a resultados con fuerte **visión de negocio, liderazgo de equipos multidisciplinarios y experiencia en entornos internacionales**.

📍 Asunción, Paraguay

☎ +595 0971 700 304

✉ jannelytaboada@hotmail.com

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Casa Rica (ALES S.A.) – Paraguay

Gerente de Marketing | 2017 – Actualidad

Responsable de la **estrategia integral de marketing de Casa Rica y Molinillo**, liderando planificación estratégica, campañas comerciales y posicionamiento de marca.

Principales contribuciones

- Dirección del **plan anual de marketing y gestión de presupuesto**.
- Liderazgo de **campañas de apertura de nuevas sucursales**.
- Integración de **estrategia digital con ejecución en tienda (In-Store Marketing)**.
- Gestión de **agencias, proveedores y medios digitales**
- Desarrollo del **calendario anual de promociones y activaciones en sala**.
- Coordinación con el área comercial para **maximizar inversión de proveedores en acciones promocionales**.
- Supervisión de **investigación de mercado y análisis de tendencias de consumo**.

Compradora – Canal No Tradicional | 2015 – 2016

Gestión de compras, negociación con proveedores y análisis de rentabilidad de productos.

Nueva Americana – Paraguay

Jefe de Negocios Retail | 2010 – 2015

Responsable del desarrollo del negocio retail mediante **compras internacionales, negociación con proveedores y gestión de categorías**.

- Negociación de acuerdos comerciales con **proveedores locales e internacionales**.
- Participación en **ferias internacionales y sourcing global**.
- Desarrollo de **marcas propias y selección de marcas externas**.
- Gestión del **ciclo logístico e inventarios hasta su comercialización**.
- Análisis de **rotación y rentabilidad de categorías**.

Experiencia previa

VASCOL S.A.C.I. – Departamento Comercial | 2006

Gestión de objetivos de ventas por marca, promociones y capacitación de fuerza de ventas.

Cadena Stock (Grupo Vierci) – Compras | 2005

Gestión de categorías y desarrollo de proveedores.

Grupo Veroptic – Madrid | Comercio Exterior | 2003 – 2004

American Airlines – Agente de Reservas | 1997 – 2001

EDUCACIÓN

Master en Marketing Internacional y Gestión Comercial

Escuela Superior de Estudios de Marketing – Madrid

Master en Comercio Exterior

Universidad Carlos III – Madrid

Ingeniería Comercial

Universidad Americana – Paraguay

Administración de Empresas – Mención Marketing

Universidad Americana – Paraguay

ÁREAS DE EXPERTISE

- Estrategia de Marketing
- Retail & Trade Marketing
- Gestión de Marca
- Marketing Digital
- Desarrollo de Categorías
- Negociación Internacional
- Sourcing Global