

ING. COM. TERESA LÓPEZ

MARKETING ESTRATÉGICO Y GESTIÓN COMERCIAL

DATOS PERSONALES

0971 370660
teredjlg@hotmail.com
Sajonia – Paraguay
14/nov/1983
Casada – 2 hijos

HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS

1. Gestión y Estrategia

- Planificación estratégica de marketing y comercial
- Liderazgo de equipos
- Desarrollo de marcas y productos
- Gestión de KPIs y performance
- Business Intelligence aplicado a decisiones comerciales

2. Análisis y Mercado

- Investigación de mercados
- Análisis de cartera de productos
- Monitoreo de competencia
- Pricing y gestión de márgenes

3. Herramientas

- Excel avanzado
- Power BI
- PowerPoint avanzado

IDIOMAS

- Español – Nativo
- Inglés – Fluido
- Alemán – Avanzado
- Guaraní – Avanzado
- Portugues - Básico

EDUCACION

Ingeniera Comercial. Univ. Columbia. 2012
Master en Gestión Comercial y Marketing.
Initiative. Iniciando Marzo 2026

PERFIL PROFESIONAL

Profesional con trayectoria en Marketing y Comercial desde 2008, con experiencia previa en docencia y gestión administrativa. Formación en comunicación, liderazgo de equipos y optimización de procesos. Apasionada por el Marketing Estratégico, la creatividad y la generación de soluciones efectivas que potencien ventas y fortalezcan la conexión con clientes y mercados.

EXPERIENCIA LABORAL

- **Gerente de Marketing Herimarc SRL** – Desde Junio de 2025 a Febrero 2026
- **Coordinadora de Marketing Motorplaza y GoBlue** – Perfecta S.A. Mayo a Junio 2025
- **Coordinadora Comercial Lubricantes Shell** en Raízen Paraguay Diciembre 2022 a ENERO 2025
- **Jefa de Marketing – Automaq S.A.** - Septiembre 2020 a Noviembre 2022
- **Jefa de Marketing – Eurocar SA y Tokyo Motors SA.** Abril 2021 – Agosto 2021
- **Asistente de Marketing – CONDOR S.A.C.I.** Mercedes-Benz. Septiembre 2013 – Enero 2021
- **Encargada de Marketing – HIDRÁULICA BRASIL.** Enero a Agosto de 2013
- **Asistente de Marketing – GRUPO LUMINOTECNIA.** Junio del 2011 a Diciembre 2012
- **Secretaria de Directorio – NAVEMAR S.A.** – Marzo a Diciembre 2010
- **Ejecutiva de Marcas de Marketing - CHACOMER** S.A.E.C.A. 2008 – 2010
- **Secretaria ejecutiva** Instituto Bíblico Asunción. Años 2004 al 2008
- **Profesora de Alemán** en el Centro Paraguayo Japonés – Año 2003

RECONOCIMIENTOS

- **Mujer RAIZ – Mujer inspiradora** – RAIZEN Paraguay – Marzo 2024

REFERENCIAS:

Laborales: Sra. Élica Amarilla – Gerente de RRHH de Herímarc SRL
Sr. Eduardo Sequeira – Gerente General
JDM SRL - 0991 855101
Personales: Ing. Nadia Acosta 0961 354933

- **Reconocimiento especial** por el desarrollo y crecimiento del canal Lubricantes. – RAIZEN Py – Noviembre 2023

TAREAS DESEMPEÑADAS

MARKETING

- Diseño, presentación y ejecución del **Plan Integral de Marketing** para Directorio y Fábricas.
- Coordinación estratégica con **diseñadores, agencias y equipos de community management**.
- Definición, seguimiento y análisis de **KPIs de Marketing**.
- Gestión de **Business Intelligence** orientada a la toma de decisiones.
- Elaboración de **estudios de mercado** y análisis de tendencias.
- **Desarrollo y posicionamiento** de nuevas marcas.
- Organización y supervisión de **eventos corporativos y de marca**: lanzamientos de productos, activaciones, eventos de arte y moda, catas, conferencias de prensa, entre otros.
- **Planificación de medios** y gestión de pauta.
- Selección, negociación y contratación de **proveedores estratégicos**.
- Viajes internacionales para **planificación y coordinación de acciones de marketing**.
- Gestión de **campañas específicas para Estaciones de Servicio**.
- Desarrollo de **materiales para PDV**: cartelería, exhibidores, uniformes, merchandising y elementos de marca.
- Coordinación de **eventos y activaciones en PDVs**: desembarcos, lanzamientos, exhibiciones y campañas comerciales.
- Elaboración de **reportes ejecutivos de Marketing** para Directorio y Fábricas.

COMERCIAL

- Elaboración anual de las **metas de año por Comercial y por Estación de Servicio**
- Definición anual de **metas comerciales** por canal y por Estación de Servicio.
- Elaboración de **reportes comerciales ejecutivos** para Directorio y Fábricas.
- Elaboración de **materiales para gestión de ventas**.
- Seguimiento y análisis de la **gestión de ventas**.
- Análisis de **mercado, competencia y cartera de productos**.
- Gestión de **Business Intelligence** aplicada al área comercial.
- Desarrollo de **nuevos productos** para segmentos específicos.
- Definición y ajuste de **estrategias de precios y márgenes**
- Control y optimización de **márgenes por operación**.
- Viajes a todo el interior del país para **negociación de volúmenes y acuerdos comerciales** con clientes clave.
- Monitoreo continuo de **clientes, mercado y competencia**.