

**LIC. MYRIAN ELIZABETH RUIZ FERNANDEZ**

Fecha de Nacimiento: 16/11/1987.

Datos de contacto: ruizmyrian87@gmail.com / (0981) 709 623.

Vicente Torres c/ Tte. Fariña, Ñemby – Cañadita.

**EXPERIENCIA LABORAL**

---

*Mes/año – Actualidad* **Agencia de Comunicación y Publicidad AGENCIA YERU.**

*Cargo:* Directora General (**Actualidad**).

*Funciones:* Ventas de espacios Publicitarios (Revistas, Suplementos y Página Web). Merchandising en general.

- Reuniones Gerenciales de cierre de material mensual.
- Coordinación General de equipos de trabajos.
- Análisis de mercado.
- Atención personalizada al cliente.
- Análisis de mercado.
- Preparación de planilla de ventas y comisiones.

*Mes/año – Actualidad* **SUPERMERCADO CADENA REAL.**

*Cargo:* Coordinadora General del Proyecto **CANASTA NAVIDEÑAS.**

*Funciones:* (Noviembre- Diciembre 2024 y Noviembre- Diciembre 2025).

- Supervisión de personal.
- Control de Stock de Mercaderías.
- Coordinación Total de la Carga de las Canastas Navideñas.

*Mes/año:* **Agencia de Comunicación y Publicidad INDIRA.**

*Cargo:* Directora General (Octubre 2017 A Diciembre 2018).

*Funciones:* Ventas de espacios Publicitarios (Revistas, Suplementos y Pagina Web). Informes Gerenciales.

- Propuestas Gerenciales.
- Propuesta para nuevas Opciones de Venta.
- Atención personalizada al cliente.
- Tele marketing.
- Análisis de mercado.
- Seguimiento de la venta de los materiales lanzados.
- Preparación de planilla de ventas y comisiones.

**MYRIAN ELIZABETH RUIZ FERNANDEZ.**

Mes/año:

Cargo:

Funciones:

Página Web).

**Agencia Myara Producciones.**

Ejecutiva de Ventas (desde noviembre 2016 a Octubre 2017).

Ventas de espacios Publicitarios (Revistas, Suplementos y

- Informes Gerenciales.
- Propuestas Gerenciales.
- Propuesta para nuevas Opciones de Venta.
- Atención personalizada al cliente.
- Tele marketing.
- Análisis de mercado.
- Seguimiento de la venta de los materiales lanzados.
- Preparación de planilla de ventas y comisiones.

Mes/año:

Cargo:

Funciones:

**DIARIO ÚLTIMA HORA- Editorial El País S.A**

Encargada de Opcionales (Desde Agosto/12 a Noviembre /16).

Informes Gerenciales.

- Propuestas Gerenciales.
- Control de Pago a Proveedores.
- Análisis de Posible lanzamiento.
- Propuesta para nuevas Opciones de Venta.
- Venta de Auspicio en los fascículos y opcionales.
- Negociación de Costos con proveedores del Exterior y Nacional.
- Negociación y compra de los productos de proveedores del Exterior y Nacional.
- Manejo de los documentos de Importación, en conjunto con el departamento de Importación.
- Preparación de cronograma de salida del año.
- Registro de todos los lanzamientos de la competencia.
- Pedido y seguimiento de publicidad de todos los lanzamientos con el departamento de Marketing.
- Pautaje, mención en TV, y radio de los lanzamientos nuevos.
- Elaboración de Contratos.
- Análisis de mercado.
- Seguimiento de la venta de los materiales lanzados.
- Comunicación interna a todas las áreas afectadas del cronograma de salida en forma semanal con o sin cambios.
- Actualización de ventas por día con relación al cronograma.
- Organización de Ferias para venta de saldos de valores agregados.
- Manejo de Stock.
- Venta de saldos al interior y exterior.
- Venta mayorista y minorista.
- Supervisión de 15 puntos de ventas en supermercados y shoppings.

**MYRIAN ELIZABETH RUIZ FERNANDEZ.**

- Supervisión de 15 vendedores.
- Negociación con proveedores para canjear stock.
- Donaciones.
- Devolución de mercaderías compradas a consignación al interior y exterior de país.
- Rentabilidad.
- Facturación en mostrador.

*Mes/año:*

*Cargo:*

*Funciones:*

**Industriales del Sur S.A (INSUR S.A).**

Atención al Cliente / Administración.

Atención al cliente.

- Recepción de llamadas.
- Carga de datos en el sistema.
- Venta en mostrador.
- Manejo de estado de cuenta de los docentes según sistema.
- Pago a proveedores.
- Manejo de Stock de productos.
- Actualización de deuda del docente en el sistema.

*Mes/año:*

*Cargo:*

*Funciones:*

**STAR S.R.L.**

Atención al Cliente / Administración.

Atención al cliente.

- Recepción de llamadas.
- Facturación.
- Cobranza.

## FORMACIÓN ACADÉMICA

---

*Año / Actualidad:* “Bachillerato Técnico en Contabilidad”, Año de Conclusión 2007.  
Colegio Técnico San Martín de Porres, Ciudad de Ñemby.  
*Año:* Lic. En Comercio Internacional e Integración, Año de Conclusión 2012.  
Universidad del Cono Sur de las Américas (UCSA), Ciudad de Asunción.

## FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

---

*Nombre:* Curso de Secretariado Ejecutivo.  
Ministerio de Justicia y trabajo - Servicio Nacional de Promoción Profesional SNPP.

*Nombre:* Curso de Inglés Básico.  
Ministerio de Justicia y trabajo - Servicio Nacional de Promoción Profesional SNPP.

*Nombre:* Curso de Marketing.  
Ministerio de Justicia y trabajo - Servicio Nacional de Promoción Profesional SNPP.

*Nombre:* Curso de Autosuficiencia Laboral.  
Ministerio de Justicia y trabajo - Servicio Nacional de Promoción Profesional SNPP.

*Nombre:* Curso de Atención al Cliente.  
Empresa de Inforconf.

## IDIOMAS

---

*Español:* Nivel (Alto) hablado y escrito.

*Guaraní:* Nivel (Alto) hablado y escrito.

*Inglés:* Nivel (Básico).

## INFORMÁTICA

---

*Programa 1:* Programas de Windows, (Nivel Alto). Word, Power Point, Paint, Outlook, Excel.

*Programa 2:* Programas de Red (Nivel Alto). Internet, Intranet, Sistema Compartido.

## OTROS DATOS DE INTERÉS

---

*Aptitudes y características:* Creatividad en el momento del desarrollo de las Actividades proyectadas, para ejecutarlas, con el objetivo de lograr eficiencia y eficacia según lo planificado.

- Habilidad para las ventas.
- Capacidad de negociación, tanto venta minorista como mayorista.
- Habilidad para planificar tareas, acatar directivas generales y proyectar nuevas ideas.
- Buena relación Interpersonal, con experiencia en tratos con personas.
- Realización de actividades laborales en forma rápida y consiente.
- Ganas de superación y obtención de conocimientos para seguir creciendo a nivel profesional, personal y social.

## AREAS DE INTERES

---

- Departamento Comercial.
- Supervisión Comercial.
- Área de Compras.
- Área de Marketing.
- Departamento de Comercio Exterior.

## REFERENCIAS LABORALES

---

*Nombre:* Katherine Catolino.

Gerente Comercial de Nobel, Contacto: (0981) 988 748.

*Nombre:* Laura Adorno.

Brand Manager de marca de Unión SRL, Contacto: (0985) 863 005.

*Nombre:* Sr. Pablo Britez (STAR S.R.L.).

Propietario, Contacto: (0981) 453 499.

## REFERENCIAS PERSONALES

---

*Nombre:* Lic. Ana María Ojeda.

Jefa de Compras Cadena REAL, Contacto: (0984) 883 207.

*Nombre:* Lic. Edith Rocío Ruiz Díaz.

Amiga, Contacto: (0984) 205 870.

*Nombre:* Edison Yegros.

Amigo, Contacto: (0981) 592 096.