

Gestión Estratégica de Categorías, Logística y Marketing

Especialista en compra y desarrollo de productos en transnacionales del sector retail. Experiencia en redefinición de portafolio de productos, estructura de precios y estimación de demanda. Diseño de estrategias para generar ahorros, potenciar resultados y elevar satisfacción del cliente. Desarrollo de cartera de proveedores locales e internacionales y negociación a todo nivel. Dominio del inglés.

- Negociación efectiva
- Desarrollo de equipos comprometidos
- Inicio de operaciones
- Autoaprendizaje

Experiencia Laboral

CONSULTORA EXTERNA – JEFATURA DE TRADE MARKETING Y COMUNICACIONES (ARDICORP) 2025 - Mayo 2026

Asesoría estratégica en marketing y trade marketing, potenciando campañas, redes sociales e inicio del desarrollo de la nueva web corporativa para fortalecer el posicionamiento comercial...

ARDICORP S.A.C.

2023 - 2025

Empresa reconocida en el Perú en importación, distribución y comercialización de herramientas y productos para todos los segmentos de la industria ferretera

Gerente Comercial

Responsable de la gestión integral de las áreas de Producto, Compras, Comercio Exterior y Marketing, asegurando la definición del portafolio, la estrategia comercial y el crecimiento rentable del negocio.

- Negociación estratégica con proveedores, generando S/ 540k de impacto en utilidad en 2024.
- Reducción sostenida de quiebres de mercadería de 7.59% en 2023 a 3.05% en 2025
- Ejecución del rebranding integral del portafolio de marcas propias, fortaleciendo el posicionamiento y la percepción comercial.
- Desarrollo de la estrategia digital y relanzamiento de Ardicorp.pe, logrando 41,000 seguidores en redes sociales y 1,666 visitas diarias en la primera semana post lanzamiento

INTEGRA RETAIL S.A.C

2019 - 2023

Grupo especializado en la venta de minorista de electrodomésticos, conformado por las cadenas Carsa, El Gallo más Gallo y Marcimex. Ventas > US\$ 115MM anual

Jefe de Categorías

Gestión de las categorías de audio, video, computo, telefonía y entretenimiento las cuales representan el 46% de la venta total. Responsable de E-Commerce.

GMG COMERCIAL PERÚ S.A.

2014 – 2019

Corporación de capital costarricense dedicada a venta al detalle de electrodomésticos, con presencia en Perú y Centroamérica como "El Gallo más Gallo" y ventas en Perú > US\$ 30MM anual.

Gerente de Categorías y Logística

Gestión de categorías y logística alineada a directivas corporativas. Definición de estrategias locales para maximizar resultados vía negociación efectiva. Reporte a GG, a cargo de hasta 14 colaboradores.

- Implementé modelo de consignación (15% ventas) con 100% de productos bajo este esquema
- Liderazgo de procesos logísticos y renegociación con proveedores, que permitió:
 - 50% en reducción de costos.
 - Ampliación de plazo de pago de 15 a 30 días.
 - Mejora de niveles de abastecimiento a 45 tiendas a nivel nacional.
- Optimización del proceso de estimación de demanda para productos locales e importados, ahorrando 20% de presupuesto de almacenaje y transporte; mejorando además capital de trabajo.
- 60% de reducción de tiempos de entrega a cliente de producto reparado, gracias al dominio de procesos operativos y trabajo conjunto con 100% de marcas.
- Desarrollo de negociación con proveedor local, para reparación de celulares importados, logrando S/ 150M de ahorro anual.
- Ampliación de plazo de pago promedio de 30 a 42 días, mediante negociación constante con 100% de proveedores locales.

Jefe de Categorías y Logística

2012 - 2014

Gestión logística del 100% de portafolio de productos. Reporte a Gerencia General, liderando hasta 6 colaboradores.

- Incremento de S/ 1MM anual del margen comercial, mediante continua negociación en compra a proveedores, en contexto de inicio de operaciones.
- Reducción del 20% de productos descontinuados, vía estrategia comercial agresiva, sin impacto significativo del margen comercial.
- 30% de reducción en gastos de envío de paquetería y productos a nivel nacional, al renovar cartera de proveedores y lograr mejores condiciones de servicio.

RADIOSHACK (COOLBOX)

Franquicia importadora y comercializadora de productos electrónicos especializado, presente en Perú desde 1998. Facturación local de US\$ 35MM y 400 empleados al 2012.

Jefe de Línea Senior

2008 - 2012

Gestión de estrategias y desarrollo del mix de productos para 4 categorías: telefonía, audio, accesorios de cómputo y juguetes. Reporte a Gerencia Comercial y supervisión de 2 personas.

- 20% de incremento en ventas favoreciendo margen comercial y satisfacción del cliente, como resultado de plan de mejora de estándares de selección de productos importados.
- Designada para asistir a ferias internacionales (China y EE.UU.), para elegir portafolio de productos a comprar por área de Importaciones, para las 10 categorías existentes.
- 15% de reducción de inventarios, gracias a redefinición de estrategia de precios y forecast óptimo

SODIMAC PERÚ S.A.

Asistente de Publicidad

2007 – 2008

Estudios

MBA – Tecnológico de Monterrey, 2014

PADE – Universidad ESAN, 2009

Ciencias de Comunicación – Universidad de Lima, 2007

Estudios Complementarios

- Innovation and value creation program, Yale School of management, New Haven, EE.UU., 2014
- E-COMMERCE, Instituto Peruano de Arte y Diseño, Lima, Peru 2020