

Carol Alegría Del Pozo

Inteligencia Comercial - Bayer

carol_2_36@hotmail.com

Summary

Bachiller de Administración y Negocios Internacionales en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, con formación basada en la cooperación, pro-actividad y visión empresarial. Con habilidad para el trabajo en equipo y adaptación a entornos cambiantes. He procurado conocer diferentes áreas de negocios en retail y consumo masivo. Ahora busco focalizar mi experiencia en el área comercial en una organización con orientación al desarrollo de competencias en su personal.

Experience

Coordinadora de Competitividad Comercial at Bayer

May 2017 - Present

Analista de Inteligencia Comercial at Bayer

April 2016 - Present

Analista de Inteligencia Comercial at PepsiCo

August 2015 - March 2016 (8 months)

Asistente de Inteligencia Comercial at PepsiCo

December 2014 - July 2015 (8 months)

- Consolidación y análisis de la información de ventas histórica, real y proyecciones por unidad de negocio
- Elaboración y análisis de reportes de ventas diario por unidad de negocio
- Elaboración y seguimiento de proyecciones de ventas y objetivos de promociones (Marketing y Trade Marketing)
- Seguimiento y análisis de indicadores de gestión de la fuerza de ventas mediante reportes de supervisión de campo, inventarios, sales, proyectos Go to Market, lanzamientos de marcas y/o productos y actividades e iniciativas de TradeMarketing
- Brindar soporte en las propuestas para el incremento de la productividad y eficiencia en la gestión de ventas
- Elaborar y presentar propuestas para optimizar las rutas de los diferentes Go To Market.
- Supervisión en campo del seguimiento de proyectos e iniciativas comerciales

Practicante de Inteligencia Comercial at PepsiCo

June 2014 - November 2014 (6 months)

- Evaluación y seguimiento del proceso de creación de distribuidores del canal tradicional
- Codificación de productos para el canal moderno

- Apoyo en la elaboración y análisis del reporte mensual de compensaciones indirectas, reconocimiento de descuentos, bonos e incentivos a distribuidores
- Apoyo en la distribución del presupuesto de venta mensual para Lima y Provincias
- Elaboración de reportes de seguimiento de presupuesto, venta histórica, información de canales, rotación de distribuidores y avance de ventas
- Actualización de base de datos y determinación de objetivos de innovaciones o iniciativas de las áreas afines (Marketing y Trade Marketing)
- Coordinación y seguimiento para la recepción de información oportuna con los supervisores y jefes de venta para el diseño de proyectos de go to market (GTM)

Practicante de Seguros y Riesgos at Backus

September 2013 - May 2014 (9 months)

- Análisis y estimaciones de siniestros y pérdida de dinero
- Seguimiento de los contratos globales y locales que se relacionan con los poderes bancarios
- Actualización y manejo de sistemas de información bancaria, sistemas de tesorería y SAP para la obtención de información actualizada de cuentas bancarias.
- Análisis de conciliación y compensación.
- Coordinación con bancos y usuarios para solución de problemas

Practicante de Ventas at Rip Curl

December 2012 - April 2013 (5 months)

- Dirección de las operaciones de tienda en todos los procesos internos
- Elaboración de análisis de reportes de gestión y cuadro de ventas
- Análisis y elaboración de inventario
- Supervisar y capacitar directamente la labor realizada por el staff de venta

Education

Universidad Peruana de Ciencias Aplicas

International Business, 2010 - 2014

Carol Alegría Del Pozo

Inteligencia Comercial - Bayer

carol_2_36@hotmail.com



[Contact Carol on LinkedIn](#)