

MARÍA CAMILA SUÁREZ ELJURE

Tel: 1-3229250 – Celular: (+57) 3004649372

camilasuarezeljure@gmail.com - camilita410@hotmail.com

Bogotá D.C, Colombia

PERFIL PROFESIONAL

Diseñadora de Moda con conocimientos y experiencia de 5 años en el sector Fashion retail liderando procesos de Visual Merchandising en Colombia y Latinoamérica, la planeación y ejecución de estrategias y apertura de tiendas para expansión de marca. Emprendedora y Co-fundadora de una marca de joyería Colombiana.

Soy una persona creativa y dinámica, me gusta estar en constante aprendizaje y enfocada a alcanzar metas propuestas. Soy analítica, con habilidades para trabajar en equipo y liderar grupos.

EXPERIENCIA LABORAL

PERPETUA ENERGY STONES

Directora Creativa y Co-Fundadora

Bogotá, Colombia. Julio de 2014 – Actualmente

Responsabilidades:

- Planear y gestionar un modelo de negocio sostenible, mediante la correcta ejecución de estrategias administrativas, financieras y comerciales.
- Diseñar las piezas de cada colección (S/S – W/F) y su finalización, mediante control y dirección de la cadena productiva.
- Coordinar las estrategias de marca garantizando las metas de venta propuestas, con rentabilidad para el negocio.

Logros:

- Logré reconocimiento de marca en el segmento de diseño independiente, mediante elementos distintivos, además de la aparición y publicación en diferentes medios referentes de moda.
- Alcancé mensualmente la meta de venta propuesta, adicionalmente, generé una ganancia extra del 20% mes a mes, acorde al modelo de negocio.
- Posicionamiento de marca en diferentes distribuidores como portales web y tiendas multimarca.

ALAMEDA COL S.A.S – FOREVER 21

Visual Merchandising Manager Store Calle 82

Bogotá, Colombia. 01 de Diciembre de 2013 – 11 de Julio de 2014

Responsabilidades:

- Garantizar y ejecutar el cumplimiento de los lineamientos visuales de la compañía según el mercado local, adaptándolos a tendencias y diferentes tipos de consumidor con el fin de maximizar ventas y generar una experiencia de compra satisfactoria.
- Coordinar procesos de apertura de tiendas a nivel nacional e internacional, realizando análisis previo del mercado con el fin de implementar las directrices de la compañía.
- Mantener el estado visual del store y adaptar los cambios de floorset de acuerdo a nuevos conceptos, introducción de saldos y modificaciones por temporada.
- Ejecutar las actividades planeadas, optimizando los recursos asignados y minimizando costos operativos.
- Llevar a cabo un análisis de la competencia y realizar un informe con las recomendaciones y estrategias ajustadas a la necesidad actual de la compañía.
- Liderar el equipo de trabajo, ofreciéndoles continua capacitación, realimentación, dirección y motivación, contribuyendo a su crecimiento profesional dentro de la compañía.

Logros:

- Lideré el equipo de expansión de Latinoamérica en las etapas de pre-apertura, apertura y continua operación de tiendas, cumpliendo con el cronograma establecido y las metas de ventas.

Aperturas:

Sao Paulo, Brasil - 06 de Marzo de 2014 al 30 de Abril de 2014

Ribeirao Preto - 22 de Mayo de 2014 al 11 de Junio de 2014

Río de Janeiro - 12 de Junio de 2014 al 01 de Julio de 2014

- Logré el aumento de ventas establecidas por mes, con un cumplimiento superior al 100%, generando ganancias superiores a 20 millones de dólares anuales en el store a cargo.
- Reconocimiento a la gestión realizada por la ejecución de las estrategias visuales evaluadas por personal de Headquarters USA.

MULTIEMPLEOS LTDA. – Alameda Col S.A.S (Forever21)

Visual Merchandiser

Bogotá, Colombia. Mayo 15 de 2013 – Noviembre 30 de 2013

Responsabilidades:

- Ejecutar los lineamientos visuales y comerciales dados por el Visual Manager, con el fin de generar cambios encaminados a incrementar las ventas.
- Analizar la zona del store asignada, manteniendo una constante rotación de producto según tipo de concepto.

- Líder en el equipo de Visual Merchandising con responsabilidad de cubrimiento en diferentes áreas del store, asegurando su correcto mantenimiento y funcionamiento.
- Planeación y desarrollo de sesiones de capacitación y entrenamiento a equipos de trabajo en formación en la compañía, con el fin de llevar a cabo apertura de tiendas.

Logros:

- Lideré el equipo de expansión de apertura de tiendas a nivel Latinoamérica, contribuyendo al correcto desarrollo de la operación, además de brindar un permanente entrenamiento al equipo.
- Logré mantener un equipo de trabajo fuerte, mediante el liderazgo y compromiso, elevando los estándares del Store asignado.

Aperturas:

Bucaramanga, Colombia - 03 de Septiembre de 2013 al 17 de Septiembre 2013.

Medellín, Colombia – 26 de Octubre de 2013 al 07 de Noviembre de 2013.

Ciudad de Panamá, Panamá - 08 de Noviembre de 2013 al 16 de Noviembre de 2013.

Bogotá, Colombia – 17 de noviembre de 2013 al 15 de Diciembre de 2013.

STF GROUP – Studio F

Asesor Visual

Bogotá, Colombia. Agosto de 2012 – Mayo 15 de 2013

Responsabilidades:

- Encargada de coordinar el Visual de la tienda según tendencias vigentes dentro de la temporada, teniendo como base, un buen manejo de producto y espacio dentro de la misma.
- Hacer informe y análisis de producto (Money Map), con el fin de establecer mediante datos y cifras, un estimado de las ventas brutas según paneles vigentes.
- Mantener en un perfecto estado las exhibiciones dentro de la tienda con el fin de hacer más rentable y comercial cada espacio.

Logros:

- Desarrollé un análisis semanal de rotación de producto por paneles el cual permitió mantener un crecimiento sostenido de las ventas en las diferentes tiendas.
- Mantuve las diferentes tiendas, en un perfecto estado visual según target objetivo y producto destinado a cada una de ellas.

ESTUDIOS

Técnico en Diseño y Mercadeo de Moda

Escuela de Diseño y Mercadeo de Moda Arturo Tejada Cano
Bogotá, 11 de febrero de 2012.

Bachiller Comercial

Instituto Técnico Nacional de Comercio
Bucaramanga, 13 de Diciembre de 2007.

IDIOMAS

Inglés Nivel Avanzado
Portugues Nivel Básico

REFERENCIAS

A solicitud.