



GLADYS REBECA TORRES FERNÁNDEZ

rebeca10211@gmail.com

(051) 991350771

www.linkedin.com/in/rebecatf

PERFIL PROFESIONAL

Ejecutiva Comercial con más de 8 años de experiencia en Ventas y Marketing en empresas de consumo masivo y de cuidado personal, proactiva, responsable y creativa, con alta flexibilidad para adecuarme a los cambios del entorno. Profesional con experiencia en sector retail. Mi gran objetivo es continuar mi desarrollo profesional apostando por el trabajo en equipo y buscando obtener siempre resultados exitosos.

EXPERIENCIA LABORAL

Molino el Triunfo S.A.

Empresa familiar peruana dedicada a la fabricación y comercialización de Fideos, Harinas y Cereales.

Ejecutivo Comercial Canal Moderno

Oct 2019 - Actualidad

- Gestiono las cuentas claves de la cartera de clientes del Canal Moderno.
- Coordino y dirijo actividades con la cadena para la buena ejecución de proyectos.
- Desarrollo nuevos productos en unión de las diversas áreas internas y externas.
- Elaboro proyectos del negocio en base a lo coordinado con el comprador.
- Busco una excelente comunicación y confianza.
- Ejecuto el constante seguimiento de venta y satisfacción del consumidor.
- Logré cerrar nuevos negocios importantes del sector.

Asistente de Marketing y Ventas

Mar 2018 - Oct 2019

- Gestioné y realicé acciones para implementación de estrategias de nuestra marca (campañas, promociones, activaciones y demás)
- Desarrollé y revisé el plan de comunicación digital media.
- Capté nuevos proveedores para ampliar nuestra gama de recursos extras.
- Visité a los usuarios y supervisé del personal a cargo.

Perufarma S.A.

Empresa dedicada a brindar servicios de comercialización de productos líderes.

Asistente de Marketing

May 2013 - Mar 2018

- Fui el soporte de las diversas jefaturas de marcas.
- Realicé la revisión y carga de matriz de precios, descuentos y promociones.
- Tomé y solucioné reclamos.
- Registré productos que ingresaban a la tienda.

Atención Tele ventas**Dic 2012 - May 2013**

- Llamé y ofrecí productos a potenciales compradores.
- Recibí y registré los pedidos.
- Efectué los cobros y cuadre de caja de forma diaria.
- Cumplí cuotas mensuales.
- Seguí la entrega de pedidos y post venta.

EDUCACIÓN

Universidad Tecnológica del Perú
Administración Negocios, IX ciclo.

Ene 2018 - actualidad

Universidad de Ciencias y Humanidades
Marketing Digital.

Feb 2019 – Mar 2020

Asociación Cultural Peruano Británica
Inglés.

Ene 2012 – Dic 2012

CONOCIMIENTOS COMPLEMENTARIOS

MICROSOFT EXCEL- Nivel intermedio

INGLÉS - Nivel básico

CREHANA – Aula Virtual.

- Introducción Liderazgo y Management, 2021.
- Arte del Storytelling, 2021.
- Branding y Estrategia de Marca, 2020.

PONTIFICA UNIVERSIDAD DE CHILE – Aula Virtual.

- Gestión de Proyectos, PONTIFICA UNIVERSIDAD DE CHILE, 2020.