



Veronica Magali Ayala Nuñez


Ejecutiva E-commerce





Datos personales

 Veronica Magali Ayala Nuñez


 vayala1706@gmail.com

 0972-854-728

 Los Alamos C/ Avda. Nanawa
1234 Luque

 28 de febrero de 2001

 Paraguay

 linkedin.com/in/verónica-ayala-núñez-2a2a762a5

Competencias

Conocimientos en Comercio Electrónico	<div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div>
Habilidades Analíticas	<div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div>
Gestión de Proyectos	<div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div>
Gestión de Relaciones	<div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div>
Creatividad e Innovación	<div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div>
Orientación al Cliente	<div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div>
Comunicación Efectiva	<div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div>
Adaptabilidad y Resiliencia	<div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div>
Gestión del Tiempo y Prioridades	<div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div>

Perfil

Soy una profesional con una sólida experiencia como analista SAE (Servicio Atención a Entidades), donde me he destacado por mi capacidad para gestionar y optimizar eficientemente los procesos administrativos en diferentes Entidades. Durante mi trayectoria, he desarrollado habilidades especializadas en el manejo de sistemas de información empresarial, contabilidad, gestión de inventarios y facturación electrónica.

Mi enfoque se centra en analizar a fondo los datos y la información disponible para identificar oportunidades de mejora y proponer soluciones innovadoras que aumenten la eficacia operativa y reduzcan costos. Soy hábil en el diseño e implementación de procedimientos y controles que aseguran la integridad de la información y optimizan los flujos de trabajo.

Además, cuento con una sólida capacidad de trabajo en equipo, lo que me ha permitido colaborar de manera efectiva con diversos departamentos y áreas dentro de la organización. Mi habilidad para comunicarme de manera clara y efectiva facilita la interacción con colegas y clientes, asegurando una gestión fluida de proyectos y tareas.

Mi objetivo profesional es seguir creciendo y desarrollándome en el ámbito de la administración empresarial, con un énfasis particular en el eCommerce y la introducción de productos disruptivos que generen impacto y valor para la empresa y sus clientes

Formación

Bachillerato en Ciencias Sociales 2016 - 2018
Gral. Eduvijijs Diaz, Capiata

Ingeniería Comercial 2019 - presente
Universidad Americana, Asuncion
Actualmente Cursando el 9no Semestre

Experiencia

Encargada de Canales feb 2019 - sep 2019
Procard S.A., Asuncion

Realizar el asesoramiento a clientes sobre POS/ATM, enseñanza sobre tarjetas de crédito y su uso, ensobrado de extractos bancarios/cooperativas, verificación de tarjetas ante posibles errores, atención de consulta de clientes sobre sus tarjetas de crédito, atender llamadas de clientes.

Asistente de Comercios
BEPSA-Paraguay, Asuncion

- 1. Atención al Cliente:**
- Brindar asistencia y soporte a los comercios afiliados en cuanto al uso de los medios de pago, resolución de problemas técnicos y consultas relacionadas con transacciones.
 - Mantener una comunicación efectiva con los clientes para asegurar su satisfacción y fidelización, gestionando reclamos o sugerencias de mejora.
- 2. Gestión de Documentación:**
- Coordinar y gestionar la documentación necesaria para la afiliación de nuevos comercios, asegurando el cumplimiento de los requisitos legales y contractuales.

Idiomas

Aptitudes

- Generación de informes.
- Agilidad para resolver problemas
- Capacidad crítica
- Visión de negocio
- Pensamiento crítico
- Comunicación efectiva
- Sentido del negocio

- Realizar el seguimiento y control de la documentación de los comercios existentes, asegurando su actualización y validez.
- 3. Capacitación y Entrenamiento:**
 - Brindar capacitaciones y entrenamientos a los comercios afiliados sobre el uso adecuado de los medios de pagos, las funcionalidades de las plataformas digitales y las medidas de seguridad.
 - Desarrollar material didáctico y guías de uso para facilitar el aprendizaje y la adopción de nuevas tecnologías por parte de los comercios.
- 4. Análisis y Reportes:**
 - Recolectar y analizar datos relacionados con las transacciones de los comercios, identificando tendencias, oportunidades de mejora y posibles problemas.
 - Elaborar informes y reportes periódicos para la dirección, proporcionando información clave sobre el desempeño de los comercios y recomendaciones para optimizar los procesos

Analista de Servicio de Atención a Entidades

BEPSA-Paraguay, Asuncion

- 1. Gestión de Relaciones:**
 - Mantener una comunicación efectiva y proactiva con las entidades financieras y comercios afiliados, siendo el punto de contacto principal para resolver consultas, brindar asesoramiento y gestionar requerimientos.
 - Desarrollar relaciones sólidas y de confianza con las entidades, buscando establecer alianzas estratégicas y fomentar la colaboración mutua.
- 2. Análisis y Resolución de Problemas:**
 - Analizar y resolver de manera eficiente problemas y reclamos de las entidades financieras y comercios, asegurando una atención rápida y efectiva para mantener la satisfacción del cliente.
 - Identificar patrones o tendencias en los problemas reportados para implementar mejoras proactivas en los procesos y sistemas de atención.
- 3. Implementación de Proyectos y Mejoras:**
 - Participar en la planificación, implementación y seguimiento de proyectos y mejoras en los servicios de atención a entidades, con el objetivo de optimizar la experiencia del cliente y aumentar la eficiencia operativa.
 - Colaborar con equipos multidisciplinarios para desarrollar e implementar soluciones innovadoras que mejoren los procesos de atención y el desempeño general del servicio.
- 4. Generación de Informes y Análisis de Datos:**
 - Recolectar, analizar y presentar datos relacionados con el desempeño del servicio de atención a entidades, identificando áreas de mejora, oportunidades de crecimiento y tendencias en la demanda de servicios.
 - Elaborar informes periódicos para la dirección, proporcionando insights y recomendaciones basadas en datos para optimizar la calidad y eficacia del servicio

Ejecutiva E-commerce

presente

BEPSA-Paraguay, Asuncion

- 1. Desarrollo de Estrategias de Comercio Electrónico:**
 - Diseñar y ejecutar estrategias para impulsar las ventas a través de los canales de comercio electrónico, incluyendo plataformas propias y asociaciones con comercios afiliados.
 - Identificar oportunidades de crecimiento y expansión en el mercado digital, colaborando con equipos internos y externos para implementar iniciativas innovadoras.
- 2. Gestión de Relaciones con Comercios y Proveedores:**
 - Establecer y mantener relaciones sólidas con los comercios afiliados y proveedores de servicios relacionados con el comercio electrónico,

- negociando acuerdos comerciales y asegurando la satisfacción del cliente.
- Colaborar con equipos de ventas y marketing para desarrollar programas de fidelización, promociones y campañas que impulsen las ventas y mejoren la experiencia del cliente.
- 3. Optimización de Procesos y Experiencia del Cliente:**
- Analizar y optimizar los procesos internos y externos relacionados con el comercio electrónico, buscando mejorar la eficiencia operativa y la experiencia del cliente en cada etapa del proceso de compra.
 - Implementar herramientas y tecnologías que mejoren la navegación, el proceso de pago y la atención al cliente en las plataformas de comercio electrónico.
- 4. Análisis de Datos y Resultados:**
- Recolectar, analizar y presentar datos relacionados con las ventas, el rendimiento de las campañas y la satisfacción del cliente en el comercio electrónico, utilizando esta información para tomar decisiones estratégicas y ajustar las estrategias según sea necesario.
 - Generar informes periódicos para la dirección, proporcionando insights y recomendaciones basadas en datos para mejorar el desempeño del comercio electrónico y alcanzar los objetivos de negocio

Referencias

Referencias disponibles bajo petición.