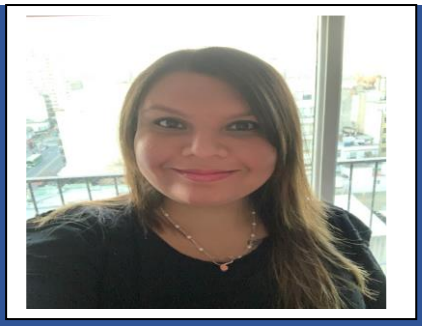


Bárbara Marcano

PERFIL PROFESIONAL

Profesional en Administración con experiencia en áreas de Procesos Comerciales, Reporting, Facturación y Atención al Cliente, desempeñándome en empresas nacionales y transnacionales de sectores como Agroindustria, Farmacéutica y Consumo Masivo, orientada al logro de resultados. Habilidades para desarrollar interrelaciones a todo nivel, innovadora en la mejora de procesos para la organización.

DATOS PERSONALES

Av. Corrientes 5171. Buenos Aires (CABA). CP 1414
+549-1137949273
barbaramarcanod@gmail.com
linkedin.com/in/bárbara-marcano-duque-6224a383

EDUCACIÓN

2009 | 2014 – **Licenciada en Administración de Empresas.**
Colegio Universitario "Francisco de Miranda".
Venezuela.

CAPACITACIONES

- Marketing Digital en Next University (NU).
- SAP (SD) en Pfizer.
- Sistema de Gestión de Calidad en Productos ROCHE, SA.
- RF&V Consulting Introducción a ISO 9001 en Productos ROCHE, SA.
- Microsoft Office: Excel Avanzado en Procter & Gamble.
- Administración en el Instituto Nacional de Capacitación Estudiantil (INCE).
- Computación: Operador en Ambiente Windows en el Centro Contable Venezolano (CCV).

IDIOMAS

- Castellano: Nativo
- Inglés: B2

Experiencia

PFIZER, INC. | 09-2018 – Act.
Cargo: **Commercial Operations Representative.**
Sector: Farmacéutico.

- Soporte en la gestión comercial de medicamentos de alto costo.
- Recepción, captura y seguimiento de los pedidos.
- Registro de órdenes de compra en sistema.
- Contacto con clientes internos y externos.
- Armado de KPI´S: Venta Directa, Cierre Mensual, Lost Revenue Report, Cálculo de Incentivos (KAMS), Control del Circuito de Medicamentos al Personal.
- Cumplimiento de Pedidos de Información de los Clientes Internos (KAMS, Finanzas, Impuestos, Acceso, Directores, entre otros).

MONSANTO COMPANY | 11-2016 - 08-2018
Cargo: Analista Comercial.
Sector: Agroindustria.

- Armado de KPI´S por negocio en Tecnología Intacta (Recaudación y Deuda).
- Elaboración y seguimiento de estrategias para presentación de indicadores de información a través de Qlik View.
- Armado y seguimiento de los diferentes tipos de reclamos por parte de los clientes.
- Análisis y mejora de los procedimientos.
- Resolución de consultas por parte del área comercial a través de los sistemas de soporte (SAP, SALE FORCE, QLIK VIEW).

PRODUCTOS ROCHE, SA | 05-2013 - 09-2016
Cargo: Analista de Procesos Comerciales y Almacén.
Sector: Farmacéutico.

- Monitoreo del proceso de recepción de los productos entregados en almacén.
- Supervisión del Operador Logístico en la continuidad de los procesos.
- Participación en los inventarios cíclicos y anuales.
- Participación en los proyectos de Logística y Distribución.
- Generación de KPI´S de los siguientes ítems: Fallas en los Despachos, Devolución de Productos, Productos en Cuarentena, entregas realizadas por el Operador Logístico, Cash Discount y Venta de productos de corto vencimiento.
- Analizar, ejecutar y registrar las órdenes de compra de los clientes
- Monitorear la disponibilidad del inventario y proponer la distribución de productos con las áreas correspondientes.

Cargo: Asistente de Marketing.

- Logística y Registro de proveedores
- Solicitud de Presupuesto, Elaboración de Requisiciones de pago.
- Elaboración y envío de comunicaciones a los clientes, Coordinación de Eventos, Solicitud de Elaboración de material POP, Participación en Eventos y otras actividades inherentes al cargo.