Federico Frai

1530607274 | federicofrai@gmail.com | https://www.linkedin.com/in/federico-frai-80742138

SUMMARY

De acuerdo a los trabajos en los que me he desempeñado, he construido un perfil comercial muy marcado en la atención al cliente y al desarrollo de los objetivos comerciales, tanto en el liderazgo hacia mis subordinados como en el ejercicio comercial directo. En los últimos años he orientado mi búsqueda hacia el sector de marketing, aplicando a diversos cursos y comenzando una carrera universitaria. Hoy y como siempre en búsqueda de nuevos desafíos y conocimientos que son la fuente de mi motivación.

EXPERIENCE

Sr. Analyst Promotional Forecasting & Strategic Planning Argentina / Uruguay

Mary Kay Global — December 2021 - Present

Armado y ejecución del Calendario de Actividades de promociones y lanzamientos. Desarrollo de las estimaciones de ventas de los lanzamientos y promociones, así como sus desvío y acciones correctivas. Coordinar con el Departamento de Manufactura y Operaciones las necesidades para apoyar estos planes. Análisis de la cartera de productos actuales y de nuevos lanzamientos y forecasteo de las estimaciones de venta de las diferentes promociones para poder responder a los commitments de productos elevados a la región. Desarrollo de los reportes mensuales de rendimientos elevados a la región. Desarrollo del análisis de rendimiento de los forecast mensuales y presentación a la región analizando los principales factores que determinaron el resultado final. Armado de indicadores y tablas de contenido para la Dirección de Marketing con información sensible que les permita tomar decisiones. Análisis de la competencia en materia de precios, aumentos y lanzamientos para poder elaborar estrategias comerciales a futuro.

Analyst Promotional Forecasting & Strategic Planning Argentina / Uruguay

Mary Kay Global — September 2020 - December 2021

-PIM Champion, responsable de proyecto. -Armado y ejecución del Calendario de Actividades de promociones y lanzamientos. -Desarrollo de las estimaciones de ventas de los lanzamientos y promociones, así como sus desvío y acciones correctivas. Coordinar con el Departamento de Manufactura y Operaciones las necesidades para apoyar estos planes. -Participación activa del Comité de Forecast. -Análisis de la competencia. -Análisis de performance. -Seguimiento del presupuesto de Marketing.

Regional Sales Coordinator

Mary Kay Inc. — August 2017 - September 2020

Team Leader

DDM Interaction Marketing — September 2016 - July 2017

Supervisor Administrativo y de Ventas

Open Park S.A. — April 2007 - March 2016

Open Park es una empresa que tiene como principal actividad la venta de servicios, el uso del gimnasio y piletas de natación donde se brindan clases con profesor o libre. El rol que cumplo como supervisor de ventas consiste en evaluar diariamente el desempeño del staff de ventas, idear los objetivos mensuales, speech de ventas, campañas de acción internas y externas, gestión de prospectos, búsqueda de nuevas vías para conseguir nuevos clientes, gestión de convenios corporativos. Al tratarse de un servicio que se brinda en el mismo lugar donde se vende, el sector administrativo y de ventas se ve también envuelto en labores de retención de socios, atención al cliente y bajas potenciales, dicha gestión también forma parte de mis tareas.

Operario

AGEA - Grupo Clarín — December 2005 - February 2006

EDUCATION

Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales — 2016 - 2021

Licenciado en Marketing , Marketing

Universidad Tecnológica Nacional — 2018 - 2018

Diplomatura , Marketing digital

Universidad de Belgrano — 2012 - 2012

Gerenciamiento comercial y ventas , Marketing

SKILLS

- Análisis de negocio
- Estrategia de marketing
- Marketing de productos
- Análisis competitivo
- Marketing integrado
- Servicio de atención al cliente
- Microsoft Office

- Liderazgo
- Gestión y motivación de equipos
- Microsoft Word
- Redes sociales
- Retención de clientes
- Proceso de ventas
- Gerencia de ventas
- Google Adwords
- Inglés
- Google Analytics
- Google Webmaster Tools
- Coaching
- Trabajo en equipo
- Microsoft Excel
- Microsoft PowerPoint
- Marketing
- Liderazgo de equipos
- Ventas
- Paquete Office
- Pensamiento crítico
- Empresas
- Equipos de alto rendimiento
- Dirección y desarrollo de equipos de trabajo
- Motivación de equipo
- Capacitación
- Capacitación de ventas

RECOMMENDATIONS

Profesional con gran capacidad de análisis, observador y proyectista. Hábil en gerenciamente de ventas.

--

CONTACT DETAILS

Phone No. :

1530607274 (Personal Number)

Email : federicofrai@gmail.com

Address : Buenos Aires, Buenos Aires Province, Argentina