# Estefany Chacón Ceron

Comprador en Coppel S.A.

## Summary

Como ingeniero industrial con experiencia en compras en tiendas departamentales, especialmente en al área de textil, soy una profesional comprometida en materializar las aspiraciones de los clientes con el propósito de asegurar la rentabilidad y los objetivos establecidos, a través del análisis y monitoreo de indicadores de desempeño en ventas e inventario, comprometida con su entorno, el trabajo en equipo y el uso eficiente de recursos.

## Experience

**Comprador at Coppel S.A.**

junio de 2017 - Present

-Proponer y negociar la introducción de nuevos artículos a precios competitivos y adecuados al mercado Coppel, así como dar de baja y/o reemplazar artículos por nuevos y mejores productos.

-Negociar con proveedores: precios competitivos, condiciones comerciales adecuadas para ambos, participación en descuentos de productos de baja rotación, condiciones de entrega, así como estrategias de mercadeo y exhibición de productos.

-Hacer seguimiento de entregas. Analizar productos de alta rotación y asegurar su existencia en el surtido. Presupuestar en el sistema integral de compras ropa. Hacer propuestas de inclusión de nuevos proveedores.

-Realizar chequeos de competencia, visitas a tiendas y a proveedores.

-Planear, seleccionar y comprar mercadería para las compañas publicitarias de acuerdo al calendario establecido.

-Analizar y tomar acciones sobre productos agotados.

**Comprador Senior Moda - Retail**

noviembre de 2014 - febrero de 2017 (2 años 4 meses)

•Seleccionar, negociar y adquirir productos de manera oportuna de artículos de demanda, a fin de superar el presupuesto comercial establecido por la compañía para los departamentos de moda en la categoría hombre.

•Buscar y seleccionar proveedores, estableciendo alianzas estratégicas que garanticen comercializar productos de calidad a precios competitivos en aras de maximizar la rentabilidad del negocio.

•Analizar y monitorear indicadores comerciales como: ventas, sell-through, rotación, margen bruto, cobertura, GMROI y rentabilidad por metro cuadrado.

•Realizar estudio de tendencias de moda (siluetas, colores, texturas) para coordinar de manera anticipada el desarrollo y producción de colecciones a fin de adquirir productos que satisfagan las necesidades de los clientes.

•Coordinar con el equipo de diseño el desarrollo de colecciones de marcas propias de los departamentos asignados.
•Incrementar la participación de productores nacionales en las diferentes líneas del surtido, adaptando la propuesta comercial a fin de aumentar la venta y la rotación de los productos.
•Analizar productos fuera de rotación para proponer estrategias oportunas de impulso, promoción o rebajas definitivas asegurando las metas presupuestadas.
•Monitorear niveles de inventario y realizar ajustes requeridos.
•Negociar costos, condiciones de pago y establecer precios que propicien un mayor apalancamiento y días de financiamiento positivos para la compañía.
•Satisfacer las necesidades de los clientes internos, trabajando como líder de equipo para alinear los requerimientos del equipo de ventas, visual merchandising, diseño y planificación en pro de los objetivos de la organización.
•Participar en plan estratégico de inclusión de concesiones para incrementar el margen bruto de la compañía, maximizando la rentabilidad por metro cuadrado de las tiendas.

**Gerente de Área de Mercadeo**
agosto de 2016 - septiembre de 2016 (2 meses)
•Coordinar actividades del equipo de ventas de la categoría hombre adquiriendo con ello experiencia en el proceso medular de una organización del sector retail.
•Comunicar oportunamente los objetivos de ventas diarios y del mes al equipo.
•Promover estrategias para el impulso de productos de baja rotación y hacer seguimiento de las mismas.
•Mantener venta dirigida y asegurar la satisfacción total del cliente al término del servicio.
•Realizar apertura y cierre de tienda.
•Recolectar de primera mano comentarios e impresiones de los clientes referentes al surtido, a fin de realizar compras más acertadas.

**Ingeniero de Procesos at CONSULTORES UCAB**
febrero de 2013 - agosto de 2013 (7 meses)
Elaborar manuales de calidad vinculados a los procesos desarrollados en la Escuela de Ingeniería Industrial y la Escuela de Derecho de la Universidad Católica Andrés Bello. A través de este proyecto, ambas escuelas fueron acreditadas en Diciembre 2013 con la participación de Bureau Veritas.

**Pasante de Ingeniería at Fleischmann®**
agosto de 2012 - enero de 2013 (6 meses)
Elaborar propuesta de Programa de Seguridad y Salud Laboral para las oficinas administrativas de CALSA de Venezuela S.A, (Fleischmann de Venezuela) enmarcados bajo lo establecido por la Ley Orgánica de Prevención de Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo (LOPCYMAT).

**Pasante de Ingeniería**
marzo de 2012 - julio de 2012 (5 meses)

Elaborar manuales de normas y procedimientos para la realización de los procesos pertenecientes a la Gerencia de Post-Venta de Toyota Industrial de Venezuela. Trabajo que requirió la caracterización de cada uno de los procedimientos, dando lugar a la elaboración de flujogramas y manuales enmarcados según lo establecido en las Normas ISO 9000, así como la elaboración e implementación del procedimiento de control de documentos y control de registros de la empresa en estudio.

## Education

**Universidad Católica Andrés Bello**
Ingeniero Industrial, Ingeniería, 2007 - 2013
**EF Executive Language Institute**
Curso Intensivo de Inglés, Idiomas, 2013 - 2014
**Activities and Societies:** Dublín, Irlanda
**IESA**
Programa en Gestión de Marcas, Moda y Belleza, 2016 - 2016

## Honors and Awards

Trabajo Especial de Grado: Mención Honorífica

# Estefany Chacón Ceron

Comprador en Coppel S.A.

---



Contact Estefany on LinkedIn