Gonzalo Agra

Argentina

--

agra.gonzalo@gmail.com - +541540887648

Extracto

Aplicar y desarrollar habilidades en las áreas de mi interés (comercial, ventas y marketing), en un ambiente con posibilidades de crecimiento personal y profesional. Mi intención es participar en una empresa que inspire a mejorar en un ambiente de estabilidad y positivismo y en el que pueda aprovechar mis habilidades y mejorar las mismas para lograr los objetivos propuestos

Experiencia

Purchasing Leader en Finning
junio de 2017 - octubre de 2019 (2 años 5 meses)

Encargado del área de desarrollo de nuevos negocios y optimizando el resultados a nivel regional (Argentina, Chile y Uruguay).
Desarrollo de nuevos proveedores y análisis de propuestas comerciales.
Líder en la implementación de sistemas operativos y de gestión comercial (SAP)
Análisis de venta y mejora de margenes.

Comprador en COTO CICSA
agosto de 2015 - junio de 2017 (1 año 11 meses)

- Seguimiento de KPI`s con el objeto de cumplir las metas mensuales y trimestrales de la Cia,
- Planificación y gestión de compras,
- Desarrollo del plan de assortment y profundización de las categorías.
- Forecast y armado de eventos tales como Hotsale, Cyber Monday
- Responsable en resultados de margen, venta y mermas de la cia.
- Análisis de márgenes y mermas del negocio.
- Negociación con proveedores en todos sus puntos.
- Determinación de surtido.
- Gestión de acciones y publicaciones internas / flyers.
- Gestión y análisis del mercado generando beneficios superiores a los solicitados por la empresa y mejorando los procesos en todos sus puntos clave.

Category Lead en Avenida.com
julio de 2013 - agosto de 2015 (2 años 2 meses)

Responsable de la categoría TV & Audio.
Análisis de compra y resurtido. Negociación con proveedores.

Coordinación de campañas y acciones promocionales de la categoría en conjunto con el área de Marketing.
Desarrollo del plan de assortment y profundización de las categorías realizando el seguimiento y apoyo en negociaciones.
Seguimiento de KPI´s con el objeto de cumplir las metas mensuales y trimestrales de la compañía.
Project Managment de campañas Hotsale y Cyber Monday.

Analista en DuPont
septiembre de 2010 - septiembre de 2012 (2 años 1 mes)
Proceso completo en la importación materia prima desde EE.UU, China y Brasil.
Proceso completo en la exportación materia prima desde Brasil y países limítrofes.
Negociación con proveedores locales e internacionales. Control anual de stock.
Armado de reportes mensuales.

Educación

ELSIS English Language Schools
Lengua y literatura inglesa, general, 2019 - 2020
Actividades y asociaciones: Curso presencial Melbourne, Australia
Universidad Tecnológica Nacional
Tecnicatura, Agente de propaganda médica , 2016 - 2018
Escuela Argentina de Negocios
Licenciatura, Negocios internacionales/Comercio internacional, 2010 - 2014

Gonzalo Agra

Argentina

--

agra.gonzalo@gmail.com - +541540887648

LinkedIn Recruiter

GONZALO AGRA

LIC. EN COMERCIO EXTERIOR

INFORMACIÓN PERSONAL

- Celular: +54 911 4088 7648
- Dirección: Catarmarca 140, San Isidro, BsAs.
- Email: agra.gonzalo@gmail.com
- Fecha de Nacimiento: 29/08/1987

EDUCACIÓN

ESTUDIOS UNIVERSITARIOS

Licenciatura en Comercio Exterior
IUEAN - Escuela Argentina de Negocios
Periodo: 2010 - 2014 | Graduado

ESTUDIOS TERCIARIOS

Agente de Propaganda Médica
UTN - INSE
Periodo: 2017 - 2018 | Graduado

IDIOMAS

INGLÉS: Nivel Upper-Intermediate

- ELSIS: General Intensive English Course
  Curso presencial en Australia
  Periodo: Nov 2019 - Mar 2020
- Liceo Cultural Británico (Nivel 6)

INFORMÁTICA

- SAP: Avanzado
- Microsoft Office: Avanzado

EXPERIENCIA LABORAL

PURCHAISING LEADER

Finning Argentina | Ago 2017 - Oct 2019
Asistencia al cliente interno para el desarrollo de nuevos negocios mediante el analisis y negociación de propuestas comerciales con proveedores (Argentina, Chile y Uruguay).
Líder en la implementación de sistemas operativos y de gestión comercial (SAP - AX - Concur)

COMPRADOR SENIOR

COTO CICSA | Ago 2015 - Ago 2017
Responsable del cumplimiento del forecast de ventas establecido para la categoría, mediante el desarrollo de la estrategia de pricing y negociación con proveedores.
Definición de la estrategia retail en base al análisis de los resultados de venta del mercado, definiendo la incorporación de productos nuevos y la rotación de los productos más eficientes.

CATEGORY MANAGER

Avenida.com | Jul 2013 - Ago 2015
Seguimiento de KPI´s con el objeto de cumplir las metas mensuales y trimestrales de la compañía.
Desarrollo del plan de assortment y profundización de las categorías realizando el seguimiento y apoyo en negociaciones.
Project Managment de campañas Hotsale y Cyber Monday.

ANALISTA DE COMERCIO EXTERIOR

Molinos Rio de la Plata | May 2012 - Jun 2013
Proceso completo de importación de materia prima desde Brasil y países limítrofes. Negociación con proveedores locales e internacionales. Control anual de stock.

ANALISTA DE COMERCIO EXTERIOR

DuPont Argentina | Sep 2010 - Abr 2012
Control de stock y armado de reportes mensuales.
Proceso completo en la negociación y la compra de materia prima importada desde EE.UU, China y Brasil.