

31 años - Soltera
(54) 11 31195919
Mendoza 4853, CABA, Bs As.
paula.busto@gmail.com

Soy una persona motivada por los grandes desafíos y las transformaciones de negocio. Considero fundamental el trabajo en equipo y el valor de la transparencia.

Intereses

Viajes – Música – Meditación – Actividades al Aire Libre – Encuentros con amigos y familia

Otras actividades a Ad honorem

-Consultoría a pequeños emprededores o microemprendedores (actualidad)

Asesoramiento en estrategias de negocios, segmentación de público target y desarrollo de canales digitales.

-Participación en AIESEC (2009-2011)

ONG global formada por jóvenes de entre 18 y 29 años, que promueve la multiculturalidad y el emprendedurismo.

Formé parte del comité de Bs As como miembro de MKT. Lideré la organización de un congreso regional para + de 150 personas.

Realicé un intercambio a Venezuela en el que colaboré en una ONG local durante 4 meses.

Paula Sofía Busto

EXPERIENCIA PROFESIONAL

SARKANY | GERENTE DE ECOMMERCE Ene 2020 – Actualidad

Grupo empresario de Moda

- Responsable de los equipos de Ecommerce, Marketing, CX, Logística y Project Management (20fte.)
- Definición de la estrategia comercial online de cada una de las marcas.
- Definición y priorización de los desarrollos técnicos para la mejora de los sitios (Vtex y Shopify) y la automatización de procesos internos.
- Seteo de presupuestos de cada equipo.
- Planificación y seteo de KPIs con cada uno de los líderes.
- Negociación de los principales acuerdos comerciales (Productos y proyectos tecnológicos, Servicios logísticos, Plataformas de pago y Herramientas de Marketing).

AVENIDA + | DIRECTORA COMERCIAL Dic 2016 – Sept 2019

Soluciones de marketplace, especializados en la industria financiera.

- Participación del re-lanzamiento de la empresa y la elaboración de la estrategia del nuevo modelo de negocio.
- Entendimiento de las necesidades de los clientes en tiempo de pre venta y presentación de la solución de marketplace con foco en su mercado target.
- Diseño de estrategia comercial en conjunto con cada cliente.
- Desarrollo y evolución del esquema de comisiones.
- Colaboración en el armado e implementación de los procesos de operación necesarios para el modelo marketplace.
- Definición y soporte al equipo para el cumplimiento de KPIs (nuevos sellers, nuevas publicaciones, comisiones, gross profit)
- Seguimiento del PNL y propuestas de mejora.

AVENIDA.COM | Jefa de compras Ene 2015 – Nov 2016

E-commerce multicategoría con alcance nacional, stock y sucursales de retiro propias (operó desde 2013 hasta el 2016).

- Participación del equipo inicial del Startup
- Coordinación de compras del equipo de category managers a cargo (12 fte).
- Contribución y soporte al equipo para el cumplimiento de KPIs (gross profit, días de rotación, plazos de pago, assortment).
- Participación en la formación de nuevos integrantes de la compañía.

AVENIDA.COM | COMPRADORA SR Nov 2013 – Dic 2014

GROUPON | ACCOUNT MANAGER Ene 2012 – Oct 2013

EDUCACIÓN

Asociación Argentina de Agencias de Publicidad - Tecnicatura en Publicidad
Universidad Católica de Salta - Licenciatura en Comercialización (en curso)