



- + (598) 98 837 863
- elizabetha.760520@gmail.com
- Chaná 2309. Montevideo. Uruguay.
- linkedin.com/in/elizabeth-alvarez-gonzalez

ELIZABETH ALVAREZ GONZÁLEZ

Me apasiona el arte de la venta y la atención al cliente

PERFIL

Profesional con 20 años de experiencia en el área comercial, con amplios conocimientos en ventas, logística, atención al cliente, contratación y administración. Destaco por mi capacidad para:

- Organizar, planificar y ejecutar estrategias de ventas de manera efectiva.
- Supervisar y optimizar todos los procesos involucrados en el ciclo de venta, promoviendo la eficiencia y eficacia en cada etapa.
- Establecer una comunicación dinámica y apasionada con los clientes, empleando protocolos que garantizan la resolución satisfactoria de conflictos.
- Implementar prácticas logísticas eficientes, aplicando normas organizativas rigurosas.
- Gestionar inventarios y participar activamente en auditorías.
- Confeccionar pedidos y documentos primarios de almacén con precisión.
- Elaborar y revisar contratos comerciales.
- Participar en rondas de negocios y lanzamientos de productos.
- Mantener una comunicación efectiva con proveedores para resolver incidencias y participar en eventos y seminarios del sector.

Mi enfoque se centra en la mejora continua de los procesos comerciales y la satisfacción del cliente, contribuyendo al crecimiento sostenible de la empresa.

EXPERIENCIA DE TRABAJO

Directora Comercial

CnA Industrias Purita - La Habana - Cuba.
julio 2019 - febrero 2025

- Desarrollo e implementación de planes de ventas estratégicos basados en análisis exhaustivos de:
 - Disponibilidad de materias primas
 - Inventarios de clientes
 - Puntos de venta
 - Empresas del sector
 - Ferías promocionales
- Planificación, coordinación y ejecución de ferias promocionales para maximizar la visibilidad de la marca y las oportunidades de venta.
- Colaboración interdepartamental para la optimización de estrategias de marketing:
 - Evaluación de planes de diseño y publicidad en conjunto con especialistas
 - Monitoreo del cumplimiento de objetivos y plazos establecidos
- Gestión integral del ciclo de ventas:
 - Negociación y formalización de contratos con clientes diversos
 - Revisión meticulosa de proformas de contrato
 - Coordinación eficiente de pedidos con el departamento de producción
 - Supervisión del proceso de facturación hasta la entrega final al cliente
- Implementación de un sistema efectivo de conciliación de cuentas por cobrar, asegurando un flujo de caja saludable y relaciones duraderas con los clientes.
- Gestión y aseguramiento de insumos críticos para la comercialización, incluyendo:
 - Etiquetas
 - Material publicitario (flyers)
 - Coordinación eficiente de pedidos con el departamento de producción
 - Accesorios y elementos de empaque

Especialista principal del departamento comercial de la Unidad Básica de Atención al Cliente

Empresa Tiendas Caribe
julio 2009 - julio 2019

- Elaboración del informe comercial mensual que recopila las operaciones de todos los servicios: garantía, post-garantía, venta de piezas de repuesto y asistencia a terceros.
- Evaluación de inventario, incluyendo la depuración de productos ociosos y de lento movimiento.
- Participación en la comisión de clientes para el otorgamiento de baja técnica de equipos electrodomésticos.
- Procesamiento y gestión de reclamaciones de clientes en diferentes instancias.
- Asistencia, información e intercambio con clientes para asegurar su satisfacción.
- Participación en seminarios con proveedores internacionales y ejecución de clínicas de servicio para diferentes marcas.
- Revisión y aprobación de expedientes de merma comercializable según las resoluciones establecidas.

- **Auxiliar técnico**
Empresa Tiendas Caribe
julio 2006 - julio 2009
 - Recepción y gestión de reportes de clientes para el servicio de reparación vía telefónica, incluyendo la elaboración de órdenes de taller y coordinación de visitas a domicilio.
 - Recepción de equipos defectuosos, verificación de fallas reportadas y revisión exhaustiva de la documentación requerida.
 - Verificación del cumplimiento de condiciones y términos establecidos en los certificados de propiedad.
 - Suministro de información detallada y clara a los clientes sobre los servicios ofrecidos en los talleres de garantía de Cadena de Tiendas Caribe.
 - Orientación a los clientes sobre sus derechos y deberes, asegurando su comprensión y satisfacción con los procesos.
 - Mantenimiento de una comunicación efectiva y profesional con los clientes para garantizar su satisfacción y fidelización.

EDUCACIÓN

- **Técnico en Sistemas Telefónicos**
Instituto Politécnico Osvaldo Herrera
1994 - 1997
- **Bachiller**
IPUEC Primer Partido Comunista de Cuba
1991 - 1994
- **Diplomado en gestión de pequeños negocios**
Centro cede de La Salle en Cuba
2020
- **La Ruta del buen servir**
Centro superior de preparación y superación Cadena Tiendas Caribe
2018
- **Curso de habilitación para cajero**
Centro superior de preparación y superación Cadena Tiendas Caribe
2015
- **Curso de habilitación en temas comerciales para los servicios técnicos**
Centro superior de preparación y superación Cadena Tiendas Caribe
2014
- **Curso básico para comerciales**
Centro superior de preparación y superación Cadena Tiendas Caribe
2011

REFERENCIAS LABORALES

- **Luis Alberto Carrillo Arrugeta** (Informático) polacofly@gmail.com +(598) 97 478 160
- **Liuder Raspall González** (Informático) lraspall@gmail.com +(535) 358 4127

REFERENCIAS PERSONALES

- **Yamile Martínez Ramos** (Psicóloga) yamiletfly@gmail.com +(598) 97 013 922
- **Enrique Ramón Álvarez Vazquez** (Médico) kikelavares@gmail.com +(598) 98 751 493