

Carla Bongiorno

Sales & Marketing

CONTACTO

- +54 9 11 4156 2568
- carbongiorno@yahoo.com.ar
- Barrio La Comarca -
Pacheco/Tigre- Buenos Aires

ESTUDIOS

Licenciada en Comercialización

UADE - Argentina
2006

Marketing Estratégico / E-comm

Universidad Anahuac - México

Comportamiento del Consumidor

Universidad Anahuac - México

IDIOMAS

- Español Nativo
- Inglés Proficiency
- Portugués Proficiency

HABILIDADES

- Facilidad para la comunicación
- Desarrollo relación con clientes
- Capacidad analítica
- Creatividad
- Trabajo en equipo
- Resolución de conflictos

HABILIDADES TECNOLÓGICAS

- Microsoft Office
- Canva
- Google Analytics

EXPERIENCIA LABORAL

Marketing/ Ventas

The Tipas | Greenwich, CT - USA

2019 - 2023

Start Up propio de la Industria Alimentos. Empresa dedicada la industrialización y venta de productos alimenticios congelados en USA. Responsable del desarrollo del negocio, la operación comercial y marketing, gestión y obtención de certificaciones y habilitaciones requeridas en la la industria alimenticia en Estados Unidos. Mis tareas diarias estaban enfocadas en la comercialización y el trade marketing (degustaciones, posicionamiento del producto en góndola, visualizaciones de precio , promociones) de los productos. Desarrollo de clientes, seguimiento y entrega de pedidos, compra de materia prima para elaboración de productos, análisis de costos de producto y definición de precio. Análisis de mercado y competencia, lanzamiento de nuevos productos. Diseño de packaging, logo de la marca.

Ejecutiva de Ventas

UNNICO Food | NY - USA

2019 - 2023

Empresa dedicada a la fabricacion y comercializacion de yogures y postres veganos en Estados Unidos. Desarrollo y gestión integral de la venta de los productos. Análisis de la competencia. Capacitación a vendedores de retails, repositores de producto. Negociación en la posicion de la gondola. Desarrollo comercial con los clientes: Fresh Market, Whole Foods, Gristedes, Shop Rite, Durante mi gestión en la empresa ha conseguido cerrar contrato con 3 distribuidores nacionales y vender en retails en todo el país, logré que el Fill Rate pase del 60% al 98% debido a establecimiento de procesos.

Implementé un proceso con métricas para hacer degustaciones, muestreos y recolectar datos relevantes para el negocio.

Responsable de Marketing

Blissimo | Sao Paulo , Brazil

2014 - 2019

Empresa dedicada a la industrialización y venta de bebidas naturales (jugos, smoothies, yogures y barras funcionales. Desarrollo de campañas de marketing, branding análisis de estudios de mercado, hábitos de consumo y tendencia. Evaluación de reportes de ventas. Implementación de campañas de degustación de producto en el canal. Organización de actividades promocionales, material pop, análisis de feedback de consumidores. Organización e implementación de lanzamiento de productos.

Analista Sr. de Marketing & Producto

Philips Argentina | Buenos Aires, Argentina

2003 - 2006

Benchmarking con productos de la industria. Preparación de campañas publicitarias, Organización de eventos corporativos. Configurar y diseñar la estrategia online incluyendo la venta de productos. Análisis y seguimiento de la oferta de competivos online y en prensa. Analisis de posicionamiento de la compañía.