

Silvia Márquez Centurión

Contacto +507 60-11-46-70 / marqcent@hotmail.com

www.linkedin.com/in/silvia-marquez-centurion

Mexicana con Residencia Permanente en Panamá Permiso de Trabajo Indefinido

Perfil Profesional

Apasionada por los cambios y el ritmo del Retail a través de 15 años de experiencia en las mejores cadenas de autoservicio, tanto en México (Wal-Mart) como en Panamá (Grupo Rey). Liderazgo en equipos, administración en categorías comestibles por 5 años y no comestibles por 10 años. Experiencia comercial en negociación, ventas y distribución de bienes. Adicionalmente, gusto por Importaciones y Logística. Amo el trabajo en equipo, tengo carácter resiliente, comunicación con objetivo ganar-ganar, orientada al desarrollo y coordinación de nuevos proyectos. Habilidad de supervisión.

Experiencia Laboral

SUPER XTRA

Cadena de Supermercados Panameña desde 1990, con 27 puntos de venta, incluyendo el SM con mayor venta a nivel CA Venta anual de la categoría, su target se dirige al consumidor tipo C con gran volumen de ventas.

Gerente de Categoría Cuidado Personal Bebé y Farmacia (venta anual \$13 M)

mayo 2019 - noviembre 2019

Responsabilidades:

- Desarrollé la estrategia comercial de categorías y subcategorías, implementé planes para incrementar ventas, evaluación y rectificación constante en rentabilidad.
- Trabajé en equipo con clientes internos de operaciones, logística, marketing, finanzas, informática, para lograr los objetivos.
- Revisé y analicé de los KPI's e implementé building blocks necesarios para salvaguardar la rentabilidad en la categoría.
- Planeé, definí e implementé el catálogo de productos por categoría de la mano de sus socios comerciales.

Logros:

- Implementé acuerdos comerciales anuales con el 98% de los proveedores, lo que logró aumentar la inversión en la cadena en un 30% de las ventas.
- Implementé planimetrias para optimizar la rentabilidad en 80% de las categorías.
- Mantuve estable categoría con un crecimiento del 2% en un entorno global en decremento.
- Planifiqué e Implementé las aperturas de Super Xtra Santiago Plaza y Xtra Market las Tablas superando las expectativas de venta en un 10%.

ASIMEX

Empresa mexicana logística que ofrece soluciones integrales para el comercio internacional, con oficinas en las principales fronteras y puertos de México, Estados Unidos y Centroamérica, incursionando en Distribución en Panamá

Gerente Nacional de Ventas Venta anual \$1M

abril 2016 – enero 2019

Responsabilidades:

- Abrí las oficinas y contraté la planilla para Panamá.
- Recibí mercancía de importación e implementé procesos logísticos para la distribución nacional.
- Formé y capacité al equipo logístico y ventas.
- Abrí mercado en Panamá de los productos para el canal Tradicional y Moderno
- Consolidé la empresa en el área de distribución

Logros:

- Posicioné la marca en el punto de venta con nuestros clientes principales quedando dentro del 80-20 de la venta en la categoría con un crecimiento exponencial de doble dígito.
- Logré una cobertura a nivel nacional en un 60% para retail y 200 puntos de venta para el canal tradicional desde cero

Grupo Rey

marzo 2008 a diciembre 2015

Supermercados Rey, Romero, Mr. Precio, Metro, ZAZ es uno de los principales grupos panameños en la industria de venta de productos frescos, víveres y cuidado personal y hogar cuenta con 62 puntos de venta

Gerente de Grupo No Comestibles (Hogar, Cuidado Personal y Farmacia) vta anual \$200 M
octubre 2013 diciembre 2015

Responsabilidades:

- Lideré las Gerencias de categoría de Cuidado Personal, Farmacia y Hogar
- Elaboré planes y estrategias comerciales y marketing para implementar de manera global y específica categorías y subcategorías.
- Elaboré planes y proyectos innovadores de desarrollo junto con las áreas de operaciones, logística y finanzas para superar las metas establecidas por el grupo
- Vigilé el comportamiento de las ventas y la correcta implementación de negociaciones y estrategias establecidas con proveedores y clientes internos.
- Visité mercados y competencia para establecer las nuevas tendencias y siempre tener la innovación de mi lado.

Logros:

- Logré negociaciones a nivel categoría con proveedores premium que hacen el 80% de venta en el Grupo para aumentar las ventas en un 5%
- Logré establecer por primera vez en la historia de la cadena el aumento en el espacio en anaquel por cada punto de venta para afianzar el crecimiento y potencial de la categoría de Hogar con sustentos claros y específicos en la proyección de venta, empezando con el aumento de market share de la categoría.

Gerente de Categoría Cosméticos, Cuidado Personal y Desechables vta anual 80M

marzo 2008 – octubre 2013

Responsabilidades:

- Administré la categoría con base a la rentabilidad de espacio a través de la mezcla de productos con mayor rentabilidad.
- Analicé y mantuve el negocio con la visión de incremento de ventas superior a su periodo anterior con metas competitivas respecto al entorno global.
- Capacité Supervisores, jefes de piso y Gerentes de supermercados para lograr una correcta administración de la categoría satisfaciendo las metas y objetivos establecidos en el piso de venta. Desarrollé proyectos en equipo con los proveedores y clientes internos para innovar el piso de venta tanto en producto y precio con un alto enfoque al cliente y consumidor final.
- Supervisé el seguimiento de planes de la categoría por medio de visitas de campo, dando soporte y apoyo a los puntos de venta.
- Vigilé como objetivo la satisfacción del cliente, para hacer de su experiencia de compra más satisfactoria a sus expectativas.

Logros:

- Implementé el concepto comercial con la adquisición de farmacias Metro el concepto de Shopper Centricity con el incremento de ventas de un 15% gracias a la innovación
- Logré una calificación de Satisfacción al cliente del 98% gracias a la supervisión, motivación y trabajo en equipo, del equipo operativo a dar la milla extra.
- Logré mejorar la experiencia de compra haciendo una transformación a visual en anaquel que se vio reflejado en una 6% adicional de ventas en el primer trimestre a través de negociaciones y estrategias innovadoras en el mercado.
- Abrí nuevas tiendas en la capital e interior del país como Centennial, Chitré, San Mateo, Versalles, Plaza las Américas, coordinando y desarrollando planimetrias de todas las categorías dentro de mi gerencia, negocie apoyo con proveedores, desarrollé nuevos proyectos de innovación como perfumería y centros de solución de para el cuidado de manos y pies en Supermercados.

Gerente de Categoría Especialidades venta anual \$16M

marzo 2008- agosto 2010

Responsabilidades:

- Realicé las compras e importación y distribución a cada punto de venta de productos especializados para satisfacer la demanda de un cliente que prefiere variedad y calidad, dispuesto a pagar un precio superior para todas las categorías (frescos, congelados, comestibles, no comestibles)

Logros:

- Incrementé el surtido de productos Premium con ventas superiores a \$700K mensuales para la Cadena.
- Con una nueva categoría empezando de cero, logré en dos años abarcar un share de 3% con respecto a las demás ventas del Grupo.

Wal-Mart México

agosto 2003-mayo 2007

Cadena de comercialización minorista en México y Centroamérica. A finales del año 2016, su red incluía 2,291 establecimientos comerciales en México y 731 en cinco países de Centroamérica. Sus operaciones incluyen otros establecimientos comerciales como Superama, Sam's Club, Bodega Aurrera, y anteriormente Suburbia.

Asistente de Compras Autoservicios Compras nacionales e internacionales para el departamento de Salud, Belleza y Cosméticos. **agosto 2005 – mayo 2007**

Responsabilidades:

- Analicé ventas, negocie, proyecté y desarrollé para la administración de categoría, creaciones de proveedores y artículos, cambios de precio, modificaciones y bajas del catálogo.

Logros:

- Contribuir al crecimiento de la categoría al 3-4% de crecimiento anual

Merchandising Logistic Manager **agosto 2003 - agosto 2005**

Responsabilidades

- Coordiné las importaciones de Precio de compra para las tiendas Wal-Mart, Superama, Bodega Aurrera, Vips y Sams. Desde la orden de compra hasta que llega a los Centros de Distribución, monto de importaciones de \$ 81 mmd con

Logros:

- Importé 1,400 contenedores en 2004.

Formación Académica

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey Campus Estado de México ITESM CEM

Licenciatura en Comercio Internacional

1995-2000

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey Campus Estado de México ITESM CEM

Diplomado en Exportación

2000

Idiomas, Formación y Cursos

Inglés 90% Fluido, hablado, escrito, Francés básico. Cursos y Seminarios de Coaching, Instructora de Yoga, Voluntaria Activa de la Fundación el Arte de Vivir, Liderazgo en un mundo VUCA Volatility, Uncertainty, Complexity and Ambiguity, Liderazgo, Finanzas, Negociación, Trabajo en Equipo, Administración de Categorías, Administración del tiempo varios expositores en Grupo Rey. Participé en diversos cursos y simposios principalmente de mercadotecnia y negocios internacionales. Dichos impartidos por Bancomext, Kansei, Comce y el ITESM.

Adicionalmente: Negociación Efectiva Wal-Mart, Incoterms Chávez Ruiz Zamarripa, Trabajo en equipo Wal-Mart, Administración del Tiempo Wal-Mart, Efectividad Personal y Profesional por Mok-Bledsoe Internacional, Matemáticas Financieras Wal-Mart, Planeación Estratégica ITESM.