

# Paula Estevez



## RETAIL MANAGER · GERENCIA COMERCIAL · TRADE MARKETING

Buenos Aires, Argentina · +54 9 11 5045 2768 · estevezpaula@icloud.com

[www.paula-estevez.com](http://www.paula-estevez.com) · [linkedin.com/in/paulaestevezventas](https://www.linkedin.com/in/paulaestevezventas)

### PERFIL

Más de 25 años en ventas en multinacionales de belleza, lujo, consumo y retail (L'Oréal, Coty, Puig y adidas). Gestioné P&L y presupuestos de marcas de lujo en 7 países de Sudamérica, negocié espacios, visibilidad y condiciones comerciales con operadores como Dufry, Buquebus y London Supply, y lideré equipos de hasta 30 personas en punto de venta, en coordinación con casas matrices en Estados Unidos, Alemania y Panamá. Hoy trabajo en compras, del otro lado de la negociación: eso me da la mirada del cliente sobre cómo decide, cómo planifica su stock y qué necesita de un proveedor para crecer.

### COMPETENCIAS

Estrategia comercial · Gestión de retail multiunidad · Trade Marketing y visual merchandising · P&L y presupuesto · Negociación con retailers y operadores · Key Account Management · Sell in y sell out · Liderazgo y desarrollo de equipos · Análisis de KPIs

### EXPERIENCIA PROFESIONAL

#### Responsable de Compras | Fragrance Commerce Group S.A.

Marzo 2026 – Actualidad · Buenos Aires

- Tengo a cargo las compras y el stock de un portfolio de más de 40 marcas de fragancias y cosmética, para una compañía de distribución y retail a nivel nacional.
- Fortalecí la relación con proveedores clave con reportes compartidos y un trato más directo, lo que nos dio mayor previsibilidad y respuestas más ágiles.
- Mejoré el seguimiento de back orders, quiebres de stock y reposición.

#### Retail Operations Manager | adidas

Agosto 2024 – Noviembre 2025 · Buenos Aires

- Dirigí el canal Factory Outlet en lo comercial y operativo: 10 tiendas y 10 reportes directos.
- Definí la estrategia de promociones y descuentos, y el seguimiento de KPIs de ventas, conversión y productividad para tomar decisiones de surtido y stock.
- Aporté input de mercado al equipo de Buying & Trading para la compra de colecciones.
- Conduje aperturas de tiendas de 600 a 1.000 m<sup>2</sup> y pop ups, de punta a punta.
- Lideré la migración del sistema de tiendas (RBO a ALS) con la casa matriz en Alemania y la sede regional en Panamá.
- Resultados: ventas netas y unidades duplicadas en forma interanual, +4 puntos de conversión, -40% en costos de seguridad y limpieza, y el canal de mayor productividad de LATAM en 2024. Promoví internamente a un Store Manager a District Manager.

## EXPERIENCIA PROFESIONAL (CONTINUACIÓN)

### Regional Sales Manager | L'Oréal Travel Retail Américas

Mayo 2017 – Abril 2024 · Buenos Aires · Reporte a Miami

- Fui responsable del P&L y el budget anual de 9 marcas de lujo (Armani, Prada, Valentino, Ralph Lauren y Mugler, entre otras) en 7 países de Sudamérica.
- Lideré el sell out regional y articulé el sell in con operadores de aeropuertos, cruceros y fronteras, como Dufry, Buquebus y London Supply.
- Negocié espacios y visibilidad, y desarrollé e implementé mobiliario de marca en punto de venta.
- Desarrollé el Brand Plan, el Promotion Plan y el plan de Trade Marketing regional, midiendo en CRM el sell out de cada acción.
- Lideré un equipo de 30 personas entre Counter Managers y Beauty Advisors.
- Resultados: market share triplicado en Prada y Valentino (2021), #1 en fragancias femeninas en Argentina con el lanzamiento de Armani My Way (2020), Armani en el top 5 regional durante toda la gestión, y talento formado que hoy ocupa posiciones de liderazgo.

### Retail Manager South America | Coty Travel Retail Américas

Junio 2014 – Mayo 2017 · Buenos Aires · Reporte a Miami

- Administré marcas premium (Calvin Klein, Hugo Boss, Gucci, Marc Jacobs) en 7 mercados de Sudamérica y la cartera de clientes del Cono Sur.
- Lideré el sell out regional, negocié espacios y visibilidad e implementé mobiliario de marca en operadores de aeropuertos, cruceros y fronteras.
- Controlé la ejecución de merchandising con un equipo de 10 personas.
- Resultados: única representante en Argentina tras la integración de P&G (13 marcas), -20% en costos de visual merchandising y apertura de headcount local.

### Analista Senior de Customer Service | Puig

Enero 2013 – Junio 2014 · Buenos Aires

- Gestioné cuentas clave nacionales (Juleriaque, Grupo Cortassa) y administré crédito y cobranza. Optimicé el proceso nacional de devoluciones.

**Experiencia previa:** Representante de Ventas, S.B.G. S.A. (2009–2012) · Ejecutiva Comercial Senior, Portobello (2002–2007), cuentas en Argentina y Chile · Atención al Cliente, FIAT Argentina (1999–2001).

## FORMACIÓN

Abogacía | Universidad de Buenos Aires (2009)

Posgrado en Ciencias Jurídicas | Universidad de Buenos Aires (2014)

Coaching Ontológico | UTN (2021)

## IDIOMAS, HERRAMIENTAS Y CURSOS

**Idiomas:** Español nativo · Inglés avanzado (C1)

**Herramientas:** Salesforce · SAP ERP · SAP Ariba · Power BI

**Cursos:** Método T.I.E.M.P.O. de IA aplicada, La tIA de la IA (2026) · Claude 101 e Introduction to Claude Cowork, Anthropic (2026) · Agilidad y liderazgo, adidas (2024) · Herramientas de Negociación, L'Oréal (2019)