

Contactar

11 15 4407-3106 (Mobile)
cristina_facorro@hotmail.com

www.linkedin.com/in/cristina-facorro-aa524066 (LinkedIn)

Aptitudes principales

Productos SAP

Microsoft Office

Servicio de atención al cliente

Cristina Facorro

T°200 F°160 CPCECABA

SAP FI - Creditos y Cuentas a Cobrar

Argentina

Extracto

Tengo mucha experiencia personal y labora, conseguí éxitos en proyectos tanto familiares como empresariales, se que quiero, no tengo hijos, soy muy profesional y responsable, y todos llegaremos a tener más de 40 años no hay que tenerle miedo.

Soy Contadora Publica. Manejo SAP FI como Usuario Clave para el área de Créditos y Cobranzas. Trato con Clientes Corporativos, Concilio cuentas, Presupuestos de Créditos y Cobranza y manejo información para la toma de decisiones. Usuario avanzado de Powers Point, Word y Excel.

Experiencia

Drogueria del Sud

26 años 11 meses

Usuario Clave de SAP FI - Cuentas a Cobrar

enero de 2002 - Present (19 años 7 meses)

- Implementación de SAP y de las actualizaciones.
- Monitoreo, pruebas e Implementación de las nuevas transacciones para los distintos procesos administrativos del área o de otras áreas en cuanto afecten el modulo de Cobranza.
- Control y monitoreo de documentación que se genera en SAP sobre el modulo de Cobranza.
- Manejo de Roles de los usuarios.
- BW, BI, desarrollo de Query, manejo de reportes e información para la toma de decisiones.

Analista de Creditos y Cuentas a Cobrar

enero de 2002 - Present (19 años 7 meses)

Argentina

- Supervisión, Control y Análisis de Gestión de los clientes de las Sucursales.
- Toma de decisiones activación o inactivación de las cuentas.
- Control de límites de créditos.
- Presupuesto de cobranzas.

- Gestión y desarrollo de Información estratégica del área, para la toma de decisiones.
- Negociación con los clientes de formas de cancelación de deuda.
- Conciliaciones con los clientes.
- Usuario de MySQL y consultas SQL
- Office Avanzado
- Analista avanzado de SAP modulo Cobranzas.

Jefe de Planeamiento Comercial y Control de Gestión y Jefe del Centro de Atención al Cliente

septiembre de 1994 - enero de 2002 (7 años 5 meses)

Argentina

- Análisis del mercado y competencia, Seguimiento de las variables críticas de la empresa.
- Presupuesto de ventas.
- Canalización y centralización de los reclamos del cliente a la empresa, servicio postventa. TEAM de implementación y administración del Tablero de Gestión de la empresa.

Laboratorio POEN S.A

Jefe Investigación de Mercado y Servicios:

enero de 1992 - septiembre de 1994 (2 años 9 meses)

Argentina

- Análisis del mercado y competencia.
- Participación en las convenciones de lanzamiento, exposición y análisis de las características del mercado.
- Intervención en el comité de estrategia comercial.
- Administración y suministro de material promocional a los APM.

Laboratorio Labinca s.a.

Jefe de Investigación de Mercado y Administración de Ventas

marzo de 1986 - enero de 1992 (5 años 11 meses)

Argentina

- Jefe de Investigación de Mercado y Administración de Ventas
- Análisis del mercado y competencia,
- Participación en las convenciones de lanzamiento exposición y análisis de las características del mercado y Administración del suministro de material promocional a los APM.
- Facturación y distribución. Control de Stock y del circuito administrativo.

Laboratorio MERCK QUÍMICA ARGENTINA S.A

Asistente de Investigación de Mercado
enero de 1985 - marzo de 1986 (1 año 3 meses)
Argentina

- Análisis del mercado y su competencia,
- Participación en la elaboración y diseño de encuestas.

Educación

Universidad de Buenos Aires
Contador, Contabilidad y gestión empresarial · (1981 - 1989)

Escuela de Psicología Social Pichon Riviere
Psicología Social · (enero de 1993 - diciembre de 1999)

ICEBA
Tecnico en PNL, PNL · (enero de 2020)