



Alexandra Albarracin

ESPECIALISTA EN E-COMMERCE | VENTAS ONLINE | ANÁLISIS DE DATOS JUNIOR

Profesional en comercio electrónico con más de 4 años de experiencia optimizando ventas online, automatizando procesos y creando estrategias digitales. He trabajado con plataformas como Mercado Libre, WooCommerce y Shopify. Con conocimientos en análisis de datos (Excel y Power BI) y marketing digital, mi enfoque está en la mejora continua y el crecimiento de negocios digitales. Busco seguir desarrollándome como analista de datos en ecommerce o áreas relacionadas.

Correo: alexandraajrec@gmail.com

Linkedin: www.linkedin.com/in/alexandra-albarracin

Sitio web: <https://alexandraalbarracin.com>

Teléfono: +593 983512436

Dirección: Quito-Ecuador

Experiencia Profesional

Consultora en Mercado Libre y Gestión de Ventas.

📌 Tienda Prime | Chile | 2023 - 2025

- Optimización de cuentas de Mercado Libre para terceros, incluyendo estrategias de pricing y contenido.
- Logré posicionar productos en el top 1 de los más vendidos gracias a revisiones constantes, ajustes de títulos, imágenes y descripciones según tendencias.
- Realicé estudios de mercado frecuentes para ajustar precios y aprovechar oportunidades de posicionamiento.
- Implementé el sistema Envíos Full para mejorar la logística y aumentar la conversión.
- Producción de clips para destacar productos en la sección multimedia de Mercado Libre, aumentando el CTR.
- Monitoreo de inventario y reposición oportuna para evitar quiebres de stock.
- Automatización de cargas masivas y sincronización de inventario para múltiples cuentas de venta.

Administrador de Ventas y Gestión de Datos

📌 Striker SPA | Chile | 01/2022 - 12/2023

- Gestión simultánea de múltiples cuentas de retail en plataformas de ecommerce, asegurando el cumplimiento de estándares y políticas para mantener la salud de las cuentas.
- Desarrollo e implementación de campañas internas dentro del marketplace para mejorar la visibilidad y conversión de productos.
- Coordinación directa con ejecutivos de cuenta para habilitar etiquetas promocionales como "HOT", negociando la participación en campañas estratégicas.
- Envío de productos ganadores al sistema Full de la plataforma para mejorar los tiempos de entrega y activar la etiqueta "Full", lo que impulsó la conversión y mejoró la experiencia del cliente.
- Monitoreo constante del estado de salud de las cuentas para garantizar elegibilidad en campañas destacadas y mantener reputación positiva.
- Automatización de procesos de gestión de inventarios y actualización masiva de productos en plataformas digitales, reduciendo errores y tiempos operativos.
- Implementación de reportes automatizados y análisis de ventas con Excel, facilitando decisiones basadas en datos.
- Desarrollo de estrategias de conversión centradas en contenido optimizado, pricing competitivo y logística efectiva para aumentar la rentabilidad online.

Skills



- **Análisis de Datos:** Excel intermedio
- **Power BI (básico)** DAX en aprendizaje. Visualización de datos
- **Microsoft Office:** Manejo de Word, PowerPoint y Outlook para gestión administrativa.
- **Canva:** Creación de contenido visual para campañas de marketing.
- **E-commerce y Marketing Digital:** Gestión de plataformas online, optimización de descripciones y estrategias de venta.

- **Gestión de Proyectos:** Organización de tiendas online, estrategias de conversión.

Google Workspace: (Gmail, Drive, Docs, Sheets, Slides, Calendar)

Educación



Ingeniería Química (6to Semestre) - UNEFM, Venezuela



Certificación en Power BI - Platzi



Certificación en Excel Avanzado para Análisis de Datos - Platzi



Certificación en SEO - Platzi



Certificación en Fundamentos de E-commerce - Platzi



Certificación en Pensamiento Lógico y Lenguajes de Programación - Platzi



Certificación en Pensamiento Lógico y Estructuras de Datos - Platzi

IDIOMAS

- Español: Nativo
- Inglés: Básico (Inglés: A1 en formación activa con enfoque laboral. Meta: B1 en 6 meses.)

PROYECTOS DESTACADOS

- Desarrollo de reportes automatizados para análisis de ventas.
- Optimización de contenido para mejorar posicionamiento en marketplaces.

Resumen Profesional

Especialista en comercio electrónico con más de 4 años de experiencia en ventas online, automatización de procesos y optimización de cuentas en plataformas como Mercado Libre y WooCommerce.

He trabajado en estrategias de conversión, posicionamiento de productos, campañas internas y gestión integral de tiendas digitales.

Conozco cómo funcionan las campañas publicitarias en Meta Ads (Facebook e Instagram), incluyendo segmentación, optimización y generación de tráfico hacia productos o tiendas. Utilizo estos conocimientos para aumentar la visibilidad y conversión en entornos digitales competitivos.

Me destaco por mi enfoque en la mejora continua, el cuidado de la salud de las cuentas y el uso de herramientas digitales para aumentar la rentabilidad. Además, estoy en formación constante en análisis de datos con Excel y Power BI, aplicando este conocimiento para mejorar la toma de decisiones basadas en datos.

Comprometida con la innovación, la eficiencia operativa y el crecimiento estratégico de los negocios, apporto soluciones prácticas y efectivas en el mundo del ecommerce.