

Curriculum Vitae



Personal

Nombre	ID-52994 Rosa
Dirección	28412 Madrid
Número de teléfono	
Correo electrónico	
LinkedIn	

Perfil

Profesional comercial con mas de 20 años de experiencia. Con visión estratégica de negocio, orientada a resultados, alta motivación, flexibilidad y liderazgo. Perfil analítico y creativo, capaz de detectar nuevas oportunidades. Gestión de clientes logrando generar relaciones de confianza sólidas y a largo plazo. Experiencia en sectores muy dinámicos y competitivos. Especialidades: muy buenas habilidades en negociaciones, apasionada por el cliente, la calidad del servicio y los pequeños detalles

Experiencia laboral

feb 2020 - Actualidad	Gerente Corporativo de ventas <i>Alterhome, Madrid</i> Planificar, desarrollar e implementar la estrategia del mercado corporativo. Gestionar la comunicación con los grupos de interés internos y externos. Gestionar las demandas de los grupos de interés. Asistir a la Gerencia General en aspectos de comunicación corporativa. Gestión de visitas. Negociación y cierre de propuestas y operaciones con clientes. Gestión de Leads. Experiencia en el manejo de planos comerciales.
jul 2019 - feb 2020	Fundraising & comunicación y Marketing <i>Fundación Pita López, Madrid</i> Desarrollar e implementar una estrategia para el reclutamiento y desarrollo de posibles donantes individuales y corporativos. Reclutar, organizar y gestionar voluntarios para llevar a cabo diversas funciones dentro de la Fundación. Supervisar la recaudación de fondos corporativos. Gestionar y actualizar bases de datos para registrar información de contacto y preferencia de donantes. Organización y gestión de eventos Análisis de riesgos costo-tiempo para centrar esfuerzos en las actividades de recaudación de fondos, que sean las mas apropiadas y tengan la mayor probabilidad de éxito. Máxima responsable Proyectos solidarios corporativos. Logros conseguidos- Crecimiento 20% presupuesto (nuevos proyectos)
jun 2017 - jul 2018	Sales & Marketing Director <i>Plus Ultra Lineas aereas, Madrid</i> Reportando a Dirección General y liderando un equipo de 30 personas, Máxima responsable de la actividad comercial y de Marketing de la compañía para España, Perú, Cuba, Chile, Venezuela, Miami (3 unidades de negocio y 4 áreas de soporte, definición de niveles de servicio por mercado/cliente) . Creación, desarrollo y ejecución del Plan de Marketing, ventas y comunicación. Liderar el desarrollo necesario para el cuidado y promoción de la marca, mediante la comercialización en motores de búsqueda, publicidad gráfica, email marketing, marketing de afiliación, publicidad interactiva, estrategia SEO/SEM, redes sociales, Blogs y Marketing Viral.

	Negociación y seguimiento de acuerdos y propuestas comerciales todas ellas en consonancia con la estrategia y el posicionamiento de la marca. Experiencia en Gestión de proyectos. Búsqueda de convocatorias subvenciones/licitaciones, diseño y redacción de proyectos, participación en la elaboración de la solicitud técnica. CRM-Desarrollo de especificaciones funcionales en coordinación con el Director del Proyecto. Evaluación de los procesos en coordinación con los usuarios finales. Logros obtenidos - Índices de ocupación alcanzados a Junio de 2018 de un 75% con un ingreso medio superior al coste de asiento con una cuota de mercado superior a la cuota de producción (ocupación 2017= 47% Ingreso medio 2018 = 18% de incremento).
jun 2009 - abr 2018	Sales Manager <i>Bintercanarias, Madrid</i> Reportando a Dirección Comercial y liderando un equipo 22 personas. Elaboración de Plan Comercial y estratégico de Ventas Nacional e Internacional. Máxima responsable de la cartera de clientes de la compañía en los canales de distribución. Internacionalización 2012-2016. Responsable del plan de expansión y del desarrollo de negocio de cada uno de los nuevos mercados, puesta en marcha del proyecto, implementación y seguimiento (12 nuevas rutas). reclutamiento, formación y ejecución. En colaboración con el departamento de marketing, implementación del desarrollo y la evaluación de las diferentes campañas de precio / producto. Rendimiento y gestión de ingresos: Actividad conjunta con el departamento de Revenue & Yield Management para maximizar la ocupación y los precios. Creación y desarrollo del mejor equipo comercial de alto rendimiento del mercado nacional e internacional. Logros obtenidos -Cuota de mercado alcanzada de un 95% en nuestro principal canal de ventas (en 2009 nuestra cuota era del 75%) manteniendo el equilibrio en las ventas multicanal con una penetración de un 50% en los canales de venta directa logrando un aumento de el ingreso medio por pasajero de un 20%. Especialidades Análisis competitivo y estratégico, muy buenas habilidades en negociaciones, apasionada por el cliente, la calidad del servicio y los pequeños detalles.
ene 2005 - dic 2008	Sales Manager <i>Spanair, Madrid</i> Reportando al Director de ventas y liderando un equipo de 10 personas Planificar la actividad comercial y la gestión integral del cliente para aumentar las ventas y el incremento de cuota de mercado. Elaborar los planes de acción a corto y medio plazo para conseguir los objetivos marcados por la compañía diseñando las estrategias necesarias y supervisando su aplicación.
ene 2004 - dic 2004	Corporate Sales Manager <i>Spanair, Madrid</i>
sep 1999 - dic 2003	Key Account Manager <i>Spanair, Barcelona</i>

Estudios y certificaciones

oct 2013 - jul 2014	Master of Business Administration(MBA) <i>IDDA</i>
ene 2009 - feb 2010	Postgrado Business Management & Marketing <i>EAE, Madrid</i>
Oct 1195 - jul 99	Diplomatura Técnico en Empresas y Actividades Turísticas <i>ETB, Palma de Mallorca</i>

Destrezas

Microsoft Office	●●●●●
Power Point	●●●●●
Amadeus	●●●●●

Prezy	
Sales Force	
CRM	

Sección personalizada

Aptitudes

- Habilidades comunicativas
- Account Management
- Business Development
- Marketing Digital
- Redes sociales
- Sales
- People Management

Idiomas

Español	
Ingles	
Catalan	
Aleman	

Voluntariado : Fundación Pita López, Cruz Roja, AECC