

CURRICULUM VITAE

DATOS PERSONALES

ID-47294

Fecha de nacimiento 30/05/1980
Estado civil Soltera
Carnet de Conducir B-1



EXPERIENCIA PROFESIONAL

- 2016- **Key Account Manager - Project Management** en JUNGHEINRICH ESPAÑA (Bilbao). Multinacional alemana fabricante y distribuidora de sistemas intralogísticos. 3ª a nivel mundial y 2ª a nivel europeo
- A través de la innovación basada en conocimientos profundos del cliente, ayudando a empresas nacionales e internacionales a resolver algunos de sus **desafíos** más urgentes del negocio.
 - Motivar y liderar **equipos multifuncionales** a través de todas las fases del proyecto.
- 2011- 2015 **Clinical Solutions Account Manager** en ELSEVIER ESPAÑA (Barcelona). Multinacional holandesa, líder mundial de soluciones digitales que mejoran el rendimiento de la **ciencia, la salud y profesionales de tecnologías de la información**. Dirigida principalmente a **Hospitales, Universidades, Centros de Investigación Científica, Administración Pública** (Ministerios, Consejerías, etc) e **instituciones privadas**.
- Gerenciar la **cartera de proyectos**
 - Originación y cierre de **propuestas de valor diferenciadas**, en **proyectos complejos** que forman parte de **procesos estratégicos**, clave o de soporte de las organizaciones
 - Gestión de **equipos multifuncionales** y acuerdos estratégicos con **socios y distribuidores**
 - Colaborar con **Business Intelligence** en la generación de **reportes especiales**.
- 2008- 2010 **Market Development Manager** en RICOH ESPAÑA (Barcelona). Multinacional japonesa, referente en **soluciones de consultoría, tecnología y servicios TIC de alto valor añadido**.
- Desarrollo e implementación del **Plan de Diversificación** en términos de clientes y mercados
 - Monitorear los **KPI's** del negocio, **reportando a la Dirección de Ricoh Europe**
 - Organización de **eventos y acciones de marketing**
- 2004- 2007 **Strategy Consultant – Project Management** en RICOH ESPAÑA (Madrid)
- Rápido progreso de trabajo de analista inicial a la gestión de **proyectos de consultoría** completa
 - Definición de **soluciones** - business process mapping
 - **Coordinación de equipos** de consultores y clientes
- 2002- 2003 **Customer Marketing Manager** en UNILEVER FOODS ESPAÑA (Barcelona). Multinacional anglo-holandesa, proveedor líder del mundo de productos de consumo.
- **Análisis y evaluación** de ventas y niveles de precios
 - Estudio de mercado y promoción de los **Planes de Categoría** de las Key Accounts
 - **Coordinación** con los equipos de **Trade** para planes de canal y **Category Managers** para el input de categorías (monitorización del rendimiento cliente)
- 2002 **Trainee en los Departamentos de Marketing y Comercial** en DIBAL, S.A. (Vizcaya). Compañía líder en España y referente internacional, en soluciones de pesaje y etiquetado para los sectores del comercio y la industria.
- **Investigación de mercado**
 - **Control y análisis** de facturación e informes de gestión
 - **Coordinación** de SAT

FORMACIÓN ACADÉMICA

1998 - 2003	Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas. Universidad Comercial de Deusto. Bilbao Especialidad en Marketing y Dirección Comercial
1998 - 2003	MBA en Desarrollo Directivo. Universidad Comercial de Deusto. Bilbao.
2015- 2016	Master – MBA Sport Management: Dirección de Entidades Deportivas & Gestión y Organización de Eventos Deportivos, en la Escuela de Negocios UNISPORT (Barcelona), adscrita a la Universitat Pompeu Fabra Barcelona.
1997 - 1998	C.O.U. en Colegio P.P. Agustinos. Bilbao (Nota final: Matrícula de Honor)

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Para ampliar mi formación, y mejorar mi desempeño en el trabajo he realizado diferentes programas de habilidades comunicativas y directivas, negociación internacional, técnicas informáticas de gestión, ofimática, inglés comercial, etc. Entre otros:

- **Programa de Coaching** - Universidad Comercial de Deusto, liderado por J. Carlos Cubeiro (Eurotalent)
- **Miller Heiman** Programme
- **Extraordinary Leader Launch** - Zenger|Folkman
- **Specialized Skills Courses:** Excellence in communication, Meeting & teleconferencing, Building Relationships
- **SPIN®** Selling
- Complex Sales Seminar (**P-Val**) - A solution sale in team with the customer
- AchieveGlobal's **Professional Selling Skills®** (PSS) Programme
- Seminario de “**Presentaciones en Público y Habilidades de Comunicación**” – EADA

IDIOMAS E INFORMÁTICA

IDIOMAS

Castellano	Nativo
Inglés	Advance Level Título London Chamber of Commerce and Industry (Business English) Estancias lingüísticas para perfeccionamiento del idioma (Irlanda e Inglaterra)
Francés	Elemental Level
Catalán	Elemental Level

INFORMÁTICA

Hoja de Cálculo	Excel
Bases de Datos	Access, Oracle y SQL
Gestión de relaciones con clientes (CRM)	SAP, Oracle, Salesforce
Programas Estadísticos	SPSS, Jump, Google Analytics
Investigación de Mercados	AcNielsen-Nite, Merca Dinámica, Cartel Data
Seguridad y Networking	VPN