

ID-59491 Marta



Curriculum Vitae

Datos fundamentales:

	Murcia				

Puesto para el que se aporta el currículum:

INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

¿Qué apporto a la organización?

Profesional con más de 15 años de experiencia como **Directora de Desarrollo de Negocio Internacional** en sectores como el industrial, alimentación, textil y productos bricolaje/hogar lo que me ha permitido conocerlos en profundidad y adquirir una considerable versatilidad. Tengo **amplia experiencia en la apertura e implantación de marcas y productos en mercados internacionales**. Especializada en **Dirección y Gestión comercial, Marketing, Comercio Internacional y Estrategia Empresarial**.

Soy una profesional que busca con ahínco la mejora continua que permita aumentar la rentabilidad empresarial poniendo el foco en la visión, estrategia y crecimiento.

Poseo una alta **inteligencia intercultural**: he residido en el extranjero y realizado frecuentes viajes a distintos países, lo que me ha permitido tener una **perspectiva de los negocios desde la globalización**. El contacto con distintas culturas y **métodos de gestión** me permite implementar aquellas metodologías más útiles de cada uno de los métodos que he experimentado. He **dirigido equipos multiculturales** con profesionales de numerosos países junto con los que he alcanzado **importantes metas y objetivos profesionales**. Mis zonas más habituales de trabajo han sido Oriente Medio, África, Asia, EE.UU. y LATAM.

He tenido la oportunidad de trabajar en distintos canales: **wholesaling, retailing, horeca, distribución, representación, franquicia, B2B**; negociando con empresas internacionales de primer nivel.

Mis competencias y habilidades principales:

Mis fortalezas

Atrevida, enérgica, entusiasta, persuasiva, persistente, orientada al cambio, activa, exigente, directa, segura de sí misma, determinada, comprometida	DILIGENCIA. PERSEVERANCIA. Trabajo duro para terminar los proyectos que empiezo. Planificación y organización
Su principal valor a la organización es la visión de negocio y su fuerte empuje y determinación para alcanzar los objetivos	PENSAMIENTO CRÍTICO Y MENTALIDAD ABIERTA No llego a conclusiones precipitadas: examino las pruebas sólidas para, tras la reflexión, tomar las decisiones más adecuadas
Gran habilidad impulsar persuasivamente e inspirar a las personas hacia metas y objetivos	LIDERAZGO. CAPACIDAD INCLUSIVA Dirijo los equipos hacia la consecución de resultados y de forma que todos se sientan incluidos
Actitud positiva ante la vida en general. Veo la "visión general" con facilidad y claridad para analizar y resolver	COMPAÑERISMO, LEALTAD y DEDICACIÓN AL GRUPO Mi liderazgo no minimiza mi capacidad de trabajo grupal en pos del éxito conjunto

Test: DISC: PERFIL: "Realizador Inspirador"

Fecha: enero 2020

Test: (VIA Fortalezas Personales. University of Pennsylvania, enero 2020)

Información relevante sobre quién soy:

Soy una persona sociable y cercana cuyos valores son la honestidad, la lealtad y la amistad. Mantengo el contacto con muchos amigos y compañeros de trabajo de las diferentes etapas de mi vida, de distintas nacionalidades. Además de las fortalezas reseñadas destaco por mi autenticidad, mi tesón y por "tener los pies en la tierra"

Soy de naturaleza curiosa, flexible y me gusta generar ideas nuevas, así como descubrir el talento en las personas Disfruto en mi desarrollo intelectual y físico: leo sobre las cuestiones que me interesan y practico deporte con asiduidad

Disfruto los retos y la competición. Competí en varias modalidades de esquí entre los 10 y los 18 años a nivel nacional. Miembro de la Federación Española de Esquí

Miembro activo de Internations, una organización internacional en la que organizo eventos de networking y deportivos para ayudar a los expatriados de pymes y multinacionales a integrarse y conocer la cultura y costumbres españolas

Miembro de Fundesem Alumni y ENAE Alumni

Otras experiencias laborales además de las que tienen que ver con el puesto: trabajé durante varios veranos en los estudios de grabación de Disney Channel en Disneyland París

Coordinadora del Área de Relaciones Internacionales de la Facultad de Economía y Empresa – Universidad de Murcia (Programas de becas de movilidad internacional para estudiantes)

Estoy suscrita a revistas sectoriales y contenidos on line que tiene que ver con mi trabajo

Estoy habituada a la formación autodidacta en materias de interés para mi mejor desempeño en mi trabajo: MOOC

Mis Últimas Experiencias Laborales

2020 - 2022	EXTRUAL S.A. International Business Development Manager
	Principales logros: Más de 100 M€ en ventas, récord histórico EBITDA de la compañía, pasando de un crecimiento internacional de 33% a 45% Apertura de mercado en Estados Unidos, Caribe, Ecuador, Chile, Uruguay, Argelia, Costa de Marfil y Senegal Implementar nuevas rutas logísticas desde el sur de Francia hacia Bélgica e Italia, reforzando el flujo actual y optimizando la carga de transporte Aumento del 36% las ventas de clientes industriales de estructuras Aumento del 24% las ventas de sistemas de carpintería Profesionalización de mi área y departamento clave internacional Consolidación de un grupo de trabajo de alto nivel Acciones para conseguir los logros: Búsqueda de clientes estratégicos para la empresa (prensa de 5000 toneladas) Contacto y desarrollo de clientes industriales de nuevas áreas de negocio con el objetivo de diversificar la concentración de ventas por sectores Negociaciones con los principales interesados sobre presupuesto, plazo, alcance y otras obligaciones contractuales Búsqueda de clientes mixtos tanto de perfilería de aluminio como de mecanizados industriales Relanzar y fomentar el resto de líneas de negocio de la empresa como el anodizado, la sublimación y el lacado Competencias que adquiero: Rediseñar nuevos procedimientos que requieren modificar los hábitos de trabajo de las personas. Innovación, cambio de cultural y digitalización mediante herramientas que alinean los valores y estrategia de la empresa con las tácticas y acciones de detalle para su consecución Funciones principales: Diseñar, implementar y dirigir la política de ventas internacional de la compañía, así como el plan estratégico a corto y medio plazo. Reportando directamente a Gerencia y Consejero Delegado Desarrollo de la cifra de ventas y supervisión y motivación de estructuras comerciales Control de KPI's Responsable de la elaboración del Plan de Ventas y presupuesto anual

2018 - 2020	EMRESER S.L. Directora Comercial
	Principales logros:

Reinversión del modelo de negocio que estaba en declive estructural
Mejora Organizativa y Funcional de la compañía
Diseñar, gestionar e implantar una Estrategia Comercial eficiente y rentable
Optimizar y Mejorar los Procesos y Procedimientos de trabajo
Frenar la tasa de deserción de clientes
Optimización de los márgenes
Reducción de los costes de las operaciones de venta
Mejora del margen bruto en un 5% a través del estudio de la rentabilidad por Producto, por Cliente y por Zona
Mejora en un 100% del sistema de trazabilidad de las incidencias con clientes y reducción del tiempo de resolución de incidencias a 5 días

Acciones para conseguir los logros:

Implantación de la metodología LEAN al servicio de la organización y con un enfoque centrado en los esfuerzos de la organización, en prioridades estratégicas y enfocándonos en la experiencia final de calidad para el cliente

Profesionalización del Dpto. Comercial: descripción del objetivo general comercial, evaluación de las zonas según sus resultados y la gestión realizada en cada una de ellas, guía para evaluación de resultados de las zonas, guía para evaluación de la gestión realizada, objetivos específicos por zona, evaluación personal de los comerciales

Estudio de la competencia y reporte de la información recogida a Dirección. Conseguimos conocer nuestro entorno en cuanto a competidores, nuevos productos en el mercado, proveedores, distribuidores y horquillas de precios de venta

Cambio en 3 dimensiones: Modelo de Negocio (pasando a abastecer, mediante acuerdos, a clientes directos de fábricas multinacionales) – Modelo de Organización (reestructura de la organización y creación del Comité de Dirección) – Competencias de los trabajadores (realización de fichas técnicas por puesto y formación según área de desempeño)

Estudio de rentabilidad por cliente y por producto, segmentación de clientes, organización de la carga de trabajo comercial, evaluación del desempeño

Estrategia de desarrollo de equipo mediante el feedback del mismo para encontrar las oportunidades de mejora y aceleradores clave, con especial atención al Dpto. Técnico

Estrategia de estudio del potencial del mercado para conocer nuestro mercado disponible real y para aprovechar mejor el tiempo de planificación de rutas y visitas para captación de clientes. Resultado: aumento de la frecuencia de contacto con la cartera de clientes de un 20% tras analizar la carga de trabajo del equipo comercial. Ahorro de un 15% en desplazamientos comerciales. Implementación de rutas más efectivas aportando máxima rentabilidad, reduciendo la fatiga física de los vendedores y reduciendo un 30% los gastos improductivos

Competencias que adquiere:

Rediseñar nuevos procedimientos que requieren modificar los hábitos de trabajo de las personas

Reconquistar el entusiasmo de un equipo cansado, alineando y re-ilusionando al Equipo Comercial

Restaurar relaciones deterioradas entre Directivos

	Sentido del logro al ver los resultados alcanzados; auto-percepción de estar desarrollando nuevas competencias Lograr un impacto directo en el desarrollo directivo y en la organización: reconocimiento que reciben los compañeros por parte de la Alta Dirección Funciones principales: Miembro del Comité de Dirección. Supervisión y motivación de estructuras comerciales. Control de KPI's. Optimización de costes estructurales y desarrollo de la cifra de ventas Responsable de la elaboración del Plan de Ventas y Presupuesto anual Gestión del equipo comercial (visitas, acompañamiento, contratación, incidencias, etc) Contratar y formar al personal de ventas Definir los objetivos de venta que debe alcanzar cada vendedor individualmente Distribución de la carga de trabajo según zona geográfica, tipo de producto y tipo de cliente Análisis de rentabilidad, márgenes, costes, presupuestos comerciales y tarifa de precios Análisis y desarrollo para la implantación del sistema de venta online B2B Desarrollo e implantación de Cuadro de Mando QlikView Responsable de proyecto de análisis de requerimientos e implantación de nuevo CRM (Vtiger) en el área comercial
--	---

2013 - 2018	NIZA RED S.L. International Business Development Director (Oriente Medio, África, USA, LATAM y Europa)
	Principales logros: - Crecimiento extraordinario y exponencial: durante este periodo se alcanza el histórico de facturación de la Compañía: 8.000.000€ - Captación de más de 250 nuevos puntos de venta sólo durante el primer año - Consecución de los objetivos marcados por la Empresa multiplicando por 6 el crecimiento en ventas experimentado por el sector desde 2013 - Liderar la captación de más de 1.000 nuevos puntos de venta mayoristas recuperando el beneficio para la empresa - Crear el Dpto. Internacional de Ventas para la Exportación - Poner en marcha la estrategia de Internacionalización de Empresa - Adecuar la estrategia de la Dirección al nuevo escenario derivado del cambio de modelo de negocio: de mayorista a redes comerciales, a desarrollo de tiendas propias y franquicias - Incremento de la frecuencia de compra en un 50% y del volumen de compra de los clientes existentes - Conseguir información de mercado e introducción de nuevos productos adaptados al mismo Acciones para conseguir los logros: - Reclutamiento y contratación de equipos comerciales en diferentes países: fuerza de ventas de 25 agentes comerciales en Europa (Italia, Francia, Grecia, Alemania, Portugal) - Apertura de nuevos mercados y showrooms exclusivos: - Kuwait y Qatar: “shop in shop” en 3 centros comerciales - USA: implantación de 1 showroom permanente en Miami - México: socio importador y distribuidor local. Entrada en grandes almacenes como Palacio de Hierro y Liverpool - Apertura de franquicia en Portugal - Presencia en ferias de Who’s Next (París), Super (Milán), MOMAD (Madrid) - Implantación del e-commerce en mercados europeos y marketing digital internacional - Apertura de “corners” propios en los centros El Corte Inglés - Creación y redacción del <i>Manual del Franquiciado</i> con estudio de rentabilidad para inversores Competencias que adquiero: - Dotes de liderazgo y gestión de equipos - Integración en entornos multidisciplinares - Visión global y toma de decisiones - Mejora de la capacidad negociadora y analítica - Empatía y trabajo en equipo - Organización y habilidades de comunicación Funciones principales: - Análisis de mercados internacionales: canales, clientes y competencia - Establecer las previsiones de venta - Inteligencia competitiva para la internacionalización - Elaboración y consecución de la estrategia de expansión - Identificación y análisis de los principales agentes

	Plan de Marketing y Plan de Actuaciones Internacional Apoyo y seguimiento a los agentes comerciales y redes de ventas Estrategia y posicionamiento de la marca en mercados extranjeros Búsqueda activa de locales y franquiciados Negociación y cierre de contrato según objetivos marcados por el cliente Implementación y desarrollo de la política de riesgo comercial internacional. Validación y seguimiento de las líneas de crédito de clientes Negociación de la logística con UPS para envíos de paquetería internacional Organización ferias internacionales, eventos y promociones
--	---

2010- 2013	GN DESIGN GROUP S.L. Export Manager (Oriente Medio, África, Asia, USA, LATAM)
	Principales logros: Incremento del 10% en las ventas de productos con menor demanda gracias a una estrategia de captación y fidelización de clientes. Desarrollo de la estrategia de venta cruzada traduciéndose en un 10% más de venta en productos complementarios Incremento en ventas del 50% en los tres primeros años y mejora del margen en +11%. Reducción de riesgos, plazos de pago, así como éxito en el recobro de la mayoría de deudas pendientes en Italia Internacionalizar la Empresa de acuerdo a los objetivos estratégicos de la Gerencia Desarrollo de negocio y apertura de nuevos mercados a nivel internacional Aumento de las ventas, beneficios y cuota de mercado Implementar un plan de acción sostenible para ganar cuota de mercado y notoriedad de la marca Disminución del periodo medio de cobro Acciones para conseguir los logros: Conseguí introducir la marca a través de Importadores o Grandes Cuentas en los siguientes mercados: Nigeria, Ghana, Angola, Sudáfrica, Tanzania, Arabia Saudí, Irán, Emiratos, Bahréin, Líbano, Israel, Jordania, Rusia, Corea, Taiwán, Tailandia, Japón, Colombia, Méjico, Chile, Costa Rica y Estados Unidos Análisis de las necesidades y gustos de los clientes para crear nuevas líneas de negocio. Desarrollo y adaptación de producto a los diferentes mercados, lo que permitió la captación de otros clientes estratégicos en diferente área geográfica Desarrollo de KPI's para toma de decisiones y control de variaciones Competencias que adquiero: Obtener una visión global e integrada de la organización Mayor capacidad de comprensión del entorno que facilitó la toma de decisiones Realizar cuadros de Mando para el seguimiento y la toma de decisiones adecuadas en el Área Comercial. Mejora Continua de resultados Potenciar las habilidades necesarias para facilitar la transición hacia la Alta Dirección Desarrollar una visión estratégica que permitió competir en escenarios de incertidumbre así como en mercados emergentes y globales Potenciar las habilidades directivas para liderar equipos y proyectos eficientemente Actualizar y conocer las tendencias de gestión empresarial Incrementar el networking con personas procedentes de diferentes sectores, áreas y culturas organizativas Lograr un impacto directo en el desarrollo directivo y en la organización

	Funciones principales: Co-responsable de la Planificación Estratégica del Grupo tanto del desarrollo del Plan como de su implementación en la Organización Dirigir el día a día y el seguimiento de las Gestiones Comerciales de cada uno de los miembros del equipo, así como las incidencias con clientes, novedades del mercado y desarrollo de nuevos Productos asociados a cada País Transmitir a tiempo real a la Gerencia toda información comercial captada por el equipo sobre el mercado, con el fin de poder proponer y ayudar a la misma a la toma de decisiones que afecten al Área Comercial y a la estrategia general de la organización Medir, interpretar y proponer mejoras de los resultados obtenidos de los Indicadores Comerciales de Facturación, Satisfacción del Cliente y Rentabilidad ante la Gerencia Dirigir las acciones asociadas a la mejora continua en el Área Comercial. Planificación, gestión y seguimiento de las mismas Colaborar activamente con las otras Áreas de la empresa con el fin de trabajar en equipo para mejorar los resultados, aumentar la rentabilidad y dar un producto y un servicio totalmente adaptado a las necesidades de cada mercado internacional Implicar, motivar, formar y dirigir a todo el equipo a cargo para la consecución de los objetivos de la empresa asignados al Área Comercial Organización, asistencia y participación en las Ferias comerciales y otros actos de representación en las que la empresa presenta sus productos y servicios Representar a la empresa en todo lo relacionado con el Área Comercial ante Clientes Estratégicos
--	---

2009 - 2010	CAFÉ JURADO S.L. Export Area Manager (Europa Oriental y Asia Occidental)
	Principales logros: Introducir y consolidar ventas en nuevos mercados: Malta, Polonia, Georgia y Turquía Compra de 2 empresas distribuidoras en zona de gran potencial consiguiendo un nuevo fondo de comercio e incrementando la facturación en un 37% Desarrollo de negocio de nuevos formatos Impulsar nuevos canales de venta Acciones para conseguir los logros: Segmentación de Clientes y Canales (HORECA vs Alimentación) para la realización de propuestas diferenciadas Definición de la nueva estrategia comercial y acuerdos con Grandes Cuentas para venta conjunta de marca propia y marca del distribuidor Desarrollo de notoriedad de marca en un mercado de commodities con posicionamiento en cadenas de supermercados de proximidad

	Herramientas de Fidelización de Clientes: creación de un espacio de “baristas” para dar formación específica a los empleados de nuestros clientes Competencias que adquiero: Capacidad de análisis Orientación a la toma de decisiones Análisis y conocimiento del entorno de la Empresa Familiar Capacidad de negociación y contratos complejos para llegar a acuerdos “win-win” Funciones principales: Coordinar, planificar y desarrollar las acciones comerciales para conseguir los objetivos de ventas internacionales acordados con la Dirección Realizar un seguimiento de los resultados comerciales para garantizar el desarrollo de negocio en el exterior Planificar la estrategia comercial identificando oportunidades Gestión, mantenimiento y control de resultados de los colaboradores en destino
--	--

2008 - 2009	GOLDEN FOODS S.A. Product Manager Principales logros: Alcanzar 5% de cuota de mercado en el primer semestre por la introducción de nuevos productos de IV gama Detectar necesidades en mercados extranjeros para la elaboración de productos de IV gama Búsqueda, creación y desarrollo de nuevos productos y formatos para adaptarlos a la demanda de los clientes clave (Grandes Superficies) Conseguir la distribución en exclusiva para España de nuevas marcas de alimentación líderes en otros países Aprovechar las sinergias para la búsqueda de licenciarios de nuestros productos en los mercados internacionales Acciones para conseguir los logros: Obtención de la licencia para España de las marcas Peppadew de Sudáfrica y La Costeña de Méjico Definir un nuevo portafolio de productos en el ámbito internacional Colaboración en el desarrollo de varios productos de cuarta gama para los mercados nórdicos y francófonos Creación de nuevo formato en tarrinas de polipropileno con tenedor incluido para Carrefour Francia con un contrato de introducción en la mitad de centros del país Búsqueda de proveedores para los nuevos moldes y negociación de volúmenes Colaboración en el diseño de los cartoncillos y en recetarios como sugerencia de consumo Competencias que adquiero: Negociación con Grandes Cuentas
-------------	---

	Detección de nuevas oportunidades de negocio Capacidad de trabajo en equipo y resolución de incidencias Funciones principales: Desarrollar el modelo de negocio del producto creando una estrategia competitiva viable a largo plazo Planificación y desarrollo de productos en función de la adaptación a cada mercado/país Diseñar, implementar y evaluar el Plan de Marketing Coordinar los diferentes departamentos de la empresa que intervienen, con el objetivo de satisfacer las necesidades del consumidor mejor que la competencia y con la rentabilidad óptima, de acuerdo con las políticas y objetivos generales de la empresa
--	---

2006 - 2008	GRUPO SMART MARKET S.L. Export Area Manager (Europa)
	Principales logros: Aumento en la fidelización de clientes en un 40% Consecución de los objetivos previamente planteados Intervenir y solucionar las incidencias con Clientes Tratar y mantener buenas relaciones con los clientes. Fidelización de Clientes Negociación con proveedores (India/China) Acciones para conseguir los logros: Colaborar con el equipo comercial de cada zona Buscar nuevas oportunidades de negocio Acciones comerciales en nuevas zonas Adaptar la oferta a las necesidades de los nuevos clientes y realización de propuestas diferenciadas Implementar estrategia de venta por canales Desarrollo y motivación del equipo comercial Competencias que adquiero: Negociación de instrumentos financieros de solvencia de clientes Comprender cómo se interrelacionan los diferentes departamentos de una Empresa Habilidades de liderazgo y gestión de equipos Integración en entornos multidisciplinarios y capacidad analítica Empatía y trabajo en equipo Organización y habilidades de comunicación Funciones principales: Captar y gestionar Grandes Cuentas Elaborar presupuestos y tramitar pedidos Diseñar y presentar estrategias de ventas e informes para la Dirección Comercial Asistencia a ferias, eventos y promociones Negociación de instrumentos de seguros de crédito con Crédito & Caución

Mi Formación Complementaria / Últimos Cursos y Seminarios

AÑO	ESPECIALIDAD	INSTITUCIÓN y HORAS
2022	Programa en Comercio Internacional	Universidad de Barcelona & Banco Sabadell (en curso)
2021	Digital Business para Empresas	Cámara de Comercio – 200h
2020	LEGO® Serious Play® Workshops	Centro Europeo de Empresas e Innovación
2019	Consumer Neuroscience & Neuromarketing	Formato MOOC
2019	Programa Superior: Innovación Estratégica en la Dirección de Ventas	Fundesem Business School – 40h
2018	Nuevas Tecnologías e Innovación Empresarial	Fundesem Business School – 16h
2018	Dinámica de Grupos con E-Colors	Fundesem Business School
2017	Experto en Dirección de Ventas y Gestión Comercial	ENAE Business School – 90h
2017	Técnicas de Visual Merchandiser, Branding y Escaparatismo	Ártidi Escuela Superior – 16h
2016	Dirección de Personas	Luis Galindo / Fundesem – 16h
2016	Habilidades Directivas e Inteligencia Emocional	Luis Galindo / Fundesem – 16h
2015	Programa Ejecutivo de Mejora Empresarial	Cámara Madrid – 250h
2014	Nuevos mercados para textiles de uso técnico	FEDECON – 16h
2013	Coaching y Mentoring para la fuerza de ventas	Cámara Madrid – 16h
2012	Curso de Dirección de Equipos Comerciales	Escuela Internacional de Finanzas – 20h
2007	Especialista en Comercio Internacional	ENAE Business School – 105h

Formación Esencial o de Base

2008 - 2009	Master in Business Administration (MBA) – Fundesem Business School Asignatura en las que destaqué: Dirección Comercial / Marketing y Comercio Internacional
2006 - 2007	Master en Dirección Comercial y Marketing (MDM) – Fundesem Business School Asignatura en las que destaqué: Marketing Internacional
2004 - 2005	International Business – Georgetown University (Washington DC) Asignatura en las que destaqué: International Corporate Strategy
1999 – 2003	Licenciatura en Ciencias Económicas y Sociales - Universidad Marc Bloch Estrasburgo Asignatura en las que destaqué: Sociología

Habilidades Técnicas

	HERRAMIENTAS
★★★★☆	Paquete Office 365
★★★★☆	Cuadro de mandos: QlikView
★★★★☆	ERP&CRM: SAP, Navision, Sage, Vtiger, Hubspot, Mailchimp

Idiomas

INGLÉS	C2 Nivel acreditado por: 18 años desenvolviéndome en inglés, además de haber vivido en USA e Inglaterra
ITALIANO	C2 Nivel acreditado por: 10 años desenvolviéndome en italiano, además de haber pasado temporadas largas en Italia
FRANCÉS	C2 (Bilingüe) Nivel acreditado por: etapa escolar y bachillerato cursados en el Liceo Francés
ALEMÁN	A1 Nivel acreditado por: 5 años de estudios totales en Liceo y Universidad

Más datos

Otros Intereses Personales

	Vehículo propio						
	Disponibilidad para viajar	Gastro y enocultura	Historia, Economía, Globalización	Turismo	Kitesurf, buceo, surf	Crossfit, esquí, escalada	Marketing del lujo
	Disponibilidad para cambiar de residencia						