

ID-58757 María



Dirección: 28027 Madrid

Fecha de nacimiento: 20/04/1992 Madrid.

Perfil profesional:

Graduada en Administración y Dirección de Empresas y Dirección de Marketing con Gestión Comercial por ESIC Business and Marketing School. Actualmente trabajando en el departamento de promociones de Grupo DIA.

Entre mis habilidades se encuentran: una buena planificación y trabajo en equipo, Microsoft Office (en especial aplicado a gestión empresarial y financiera, análisis y negociación y amplios conocimientos en Marketing y Gestión Comercial, con experiencia en grandes empresas como BMW, Abbott Medical o Grupo Vips.

Actualmente, mi objetivo es obtener el mayor conocimiento y experiencia en el ámbito del marketing del sector del Retail o de Restauración, concretamente en departamentos de Trade Marketing, comercial, producto... que me ayude en el desempeño de funciones específicas para poder crecer personal y profesionalmente.

Experiencia Profesional:

- Diciembre 2020 – Actualidad: Grupo DIA, Promociones

Negociar y analizar las diferentes promociones quincenales de la marca. Negociación con los proveedores de los márgenes, precios y promociones. Análisis quincenal de las diferentes propuestas promocionales de nuestros formatos de negocio: previsión de ventas, aumento de capacidades, ROI, elasticidades, márgenes, inversión...

Comunicación e implantación en tienda de las distintas promociones.

Análisis y ejecución de las distintas palancas de comunicación de las que disponen los distintos negocios.

Análisis de las previsiones y presupuesto de los siguientes semestres.

- Mayo 2019 – Diciembre 2020: Burger King España, Trade Marketing Senior.

Análisis de la venta y tráfico de los restaurantes para la elaboración y ejecución de acciones locales con el objetivo de incrementar las ventas y tráfico (mediante promociones locales, eventos, colaboraciones, festivales...). Control y supervisión de la cartelería y merchandising de los restaurantes. Previsión de ventas y gestión del presupuesto de cara al siguiente año. Unión de contacto entre la marca y los restaurantes, así como relación constante y directa con los Gerentes de Zona y Área de las diferentes zonas de España y Portugal. Auditorías internas y externas para valorar la ejecución correcta de los restaurantes en diversos ámbitos. Soporte y gestión diario

de los requerimientos de marketing que soliciten los restaurantes. Control de los materiales de marketing y seguimiento de la correcta ejecución de las campañas nacionales en los locales. Soporte de las acciones locales mediante la elaboración de posts digitales y RRSS. Gestión de ATL/BTL de la compañía, ejecución de los planes de medios (spots publicitarios, prensa, RRSS, comunicación externa...

Negociación con proveedores sobre las diversas acciones de comunicación, eventos y promociones de la marca.

- **Abril 2016 – Mayo 2019: Grupo Vips, Support Real Estate.**

Apoyo al departamento de Real Estate con la consolidación de la información económica y financiera de las seis marcas del Grupo. Estudios de mercado y análisis de diferentes zonas de España y Portugal para las nuevas aperturas del Grupo (Renta Per Cápita de la población, competencia de la zona, restricciones jurídicas, turismo...). Realización y seguimiento de los riesgos y presupuestos de los distintos departamentos del área Corporativa.

Captación, análisis y estudio financiero de posibles franquiciados para el Grupo, estudio y recopilación de la información del posible franquiciado, elaboración de SitePacks de nuevas ubicaciones para las marcas: Vips, Vipsmart, Ginos, Starbucks, Fridays, Wagamama (ratios financieros, datos comerciales, uso de la herramienta Geoblink, etc.); control de gestión de las nuevas aperturas y reformas del Grupo, Comités de Inversiones de nuevas aperturas, en Company Own o Franquicias, así como las reformas del Grupo. Comités de Expansión de las diferentes marcas midiendo analíticamente su posible mejora, riesgos y crecimiento, así como planes de contingencia antes malos datos. Realización de Capex de inversión por cada apertura y/o reforma de una unidad. Realización de forecast anuales y presupuestos del Grupo. Timing de las diferentes aperturas, reformas o relocations.

- **Abril 2015 - abril 2016: Abbott España y Portugal. KAM Junior.**

Soporte a la división de Cardiovascular de la compañía, reportando a la Product Manager Senior de la división de válvulas mecánicas y biológicas cardiovasculares. Realización de pedidos de merchandising y formación para los diferentes Hospitales públicos y privados. Visitas a los diferentes Hospitales y Clínicas en España y Portugal para el soporte a los cirujanos y médicos sobre nuestros productos. Gestión de cursos de formación tanto como para cirujanos como para comerciales de la compañía. Elaboración de los distintos catálogos de productos concretando sus especificaciones técnicas. Organización y gestión de los diferentes eventos y reuniones ofrecidos por la compañía.

Diseño del plan de marketing de la división. Definición y comparación servicios y productos de la competencia (precios, líneas de producto, clientes... etc.) Establecimiento de los precios y márgenes de los productos de la compañía. Elaboración de presupuestos para comerciales. Análisis de los KPIs y revisión mensual de nuestras ventas, EBITDA y precios conforme a los de la competencia. La gestión del stock y el control del inventario.

- **Agosto 2014-marzo 2015: BMW Ibérica - Mini, Intern Controller.**

Stock report, claim report, forecast trimestrales y anuales, colaboración y control en la elaboración de los presupuestos anuales, gestión de tesorería, facturación diaria a

Alemania, control y gestión de los gastos Corporate de la Compañía, análisis de las ventas mensuales y EBITDA de la compañía... etc.

- **Octubre 2013 - junio 2014: Bourjois España, Intern KAM.**

Campañas de publicidad y promociones, lanzamiento de producto, estrategias de marketing y ventas, sell-in y sell-out de los diferentes clientes, estudios de mercado y de satisfacción, recopilación, estudio y planes de acción respecto a las opiniones recogidas de clientes sobre la marca y le producto, seguimiento y actualización de la página web y redes sociales... etc.

Formación académica:

2018-2019: Executive Máster Marketing Digital. **ICEMD**

2010-2015: Doble Grado en Administración y Dirección de empresas y Dirección de Marketing con Gestión Comercial. **ESIC Business and Marketing School.**

2012-2014: Year Abroad. Bachelor Business Administration **Northeastern University (Boston).**

2008-2010: Bachillerato. **Colegio Marista San José del Parque.**

Idiomas y Habilidades:

- **Inglés:** nivel alto tanto escrito como hablado y técnico (B2-C1). First Certificate Exam Cambridge (marzo 2011) Cursos de inglés en el extranjero durante 5 años en el mes de julio (Dublín 2 años, Toronto, Nueva Jersey y Boston)

- **Francés:** nivel medio hablado y traducción. Nivel usuario respecto al vocabulario técnico.

- **IT:** Nivel usuario-avanzado en Microsoft Office, Excel, SPSS, Access, SAP, PrestaShop, Adobe, Photoshop, Google Analytics y Mycrostrategy.

Otros datos de interés:

- Permiso de conducir tipo B, con vehículo propio.

- Disponibilidad total o parcial para viajar y/o cambio de residencia.