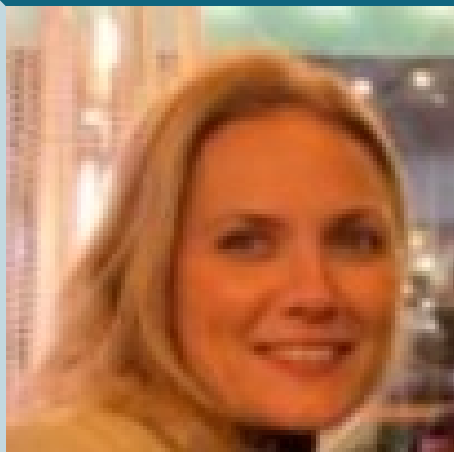




ID-58523 Conchi

Me considero una persona versátil y capaz de simultanear varias tareas. Experiencia en la planificación y desarrollo de planes, mediante la coordinación y participación de todo el equipo. Con una dilatada trayectoria en el sector del turismo y predisposición dinámica y proactiva para alcanzar los objetivos marcados.

CONTACTO



28032 Madrid



APTITUDES

- Resolución de problemas.
- Capacidad de negociación.
- Habilidades comunicativas.
- Habilidad para cumplir plazos.
- Toma de decisiones.
- Gran sentido de la responsabilidad.
- Versatilidad y capacidad de adaptación
- Team-Player.

INFORMACIÓN ADICIONAL

Conocimiento: Salesforce, Excel, Tableau, Yesware, Blackbird.

FORMACIÓN

INGLÉS B1 : Idiomas, 03/2021

ADALID SERVICIOS CORPORATIVOS S.L - Madrid

Gestión Comercial y Marketing : Marketing, 02/2019

ESIC - Madrid

Diplomado en Turismo : Turismo, 06/1998

Escuela Superior Hostelería y Turismo- URJC - Madrid

HISTORIAL LABORAL

Senior Account Manager
Groupon España - Madrid

10/2016 Hasta Actual

- Manejo de un portfolio de + 150 cuentas
- Proactividad y atención cuidada al cliente para la consecución de los objetivos marcados.
- Atención y asesoramiento a los hoteles.
- Estudio de viabilidad de las campañas, asesoramiento y negociación.
- Gestión de campañas a nivel nacional y a nivel internacional.
- Orientación a los hoteles en la optimización de sus recursos para lograr un mejor resultado de la campaña.
- Seguimiento de las acciones proyectadas y análisis de resultados durante la campaña y después de la misma.

- Aumento facturación >35% Y/Y. -

- Mantenimiento >70% de las cuentas de mi portfolio

On line Marketing Consulting
Groupon España - Madrid

06/2014 Hasta 10/2016

- Delegada comercial para Madrid
- Identificación de la necesidad de la demanda y captación de nuevos clientes.
- Estudio de la viabilidad de cada campaña y optimización de los recursos para la obtención del mejor resultado.
- Responsable de cadenas hoteleras de toda España.

-Aumento facturación > 25 % y/y.

-Crecimiento de mi portfolio > 20% y/y.

Departamento Comercial
Match Ball Marketing - Madrid

02/2012 Hasta 06/2014

- Contacto con Agencias de Publicidad, Agencias de Marketing Digital
- Promoción de sus productos a través de Tweets Patrocinados y Tweets Promocionados.
- Base de datos de influencers formado por Periodistas deportivos.
- Asesoramiento a Agencias de Publicidad sobre las acciones a llevar a cabo con nuestra base de datos.
- Realización de campañas a medida para los anunciantes.

- Crecimiento de clientes potenciales Agencias de publicidad > 30 %
- Ampliación de la base de datos de Influencers >25 %.

Organizadora y Responsable de Eventos
AEDEMO - Madrid

05/2008 Hasta 01/2012

- Supervisora de los servicios contratados por Aedemo .
- Control de asistentes y entrega de acreditaciones en cursos y seminarios.
- Gestión de incidencias.
- Planificación y organización de los Seminarios y Cursos.
- Atención y asesoramiento al cliente.

Directora Comercial
Hotel El Prado - Madrid

05/2003 Hasta 10/2007

- Negociación con grandes cuentas y clientes estratégicos.
- Establecimiento de estrategias de precios.
- Investigación de mercado y de tendencias.
- Presentación de resultados y previsión de ventas.
- Administración de presupuestos.
- Apertura de nuevos mercados.
- Preparación de los materiales de marketing, tales como las descripciones, fotografías o los textos para los soportes físicos y digitales.
- Contratación B2B-B2C
- Ecommerce.
- Desarrollo, mantenimiento y consolidación de las alianzas estratégicas con agencias, TTOO, OTAS, y grandes y pequeñas cuentas.

Agente de Viajes (CSE)
Viajes El Corte Inglés - Madrid

06/2000 Hasta 05/2003

- Gestión de reservas, incluidas confirmaciones, cancelaciones y modificaciones.
- Venta, diseño, cotización y organización de viajes para Empresas.
- Profesionalidad para garantizar la total satisfacción de los clientes (Empresas) con el objetivo de mantener y fidelizar la cartera de clientes.
- Asesoramiento las dudas, preguntas y quejas de los clientes, y en encontrar las soluciones apropiadas.

Técnico en Gestión de Reservas Hoteleras
Utell (Sistema internacional de Reservas) - Madrid

11/1998 Hasta 05/2000

- Gestión de reservas hoteleras mediante el uso de Amadeus.
- Comunicación eficiente con los clientes para garantizar una información adecuada sobre los servicios de la compañía.
- Atención y asesoramiento al cliente (Agencias de Viajes).
- Búsqueda de hoteles a nivel Internacional y Nacional para la realización de reservas hoteleras demandadas por Agencias de Viajes.

IDIOMAS

Español: Idioma nativo

Inglés:

B1

Intermedio

Francés:

A2

Básico

VOLUNTARIADO

Cáritas (Febrero 2015- Actualidad) -Iglesia Beata de Calcuta (Madrid)

Proyecto: Apoyo emocional, educacional a niños de edades comprendidas entre los 8-13 años, provenientes de familias desestructuradas o falta de medios)

- Apoyo al estudio .
- Educación a través del juego.

Soñar Despierto (Mayo 2018- Junio 2021)- Madrid

Proyecto. Colaboración los centros de acogida, abiertos y residenciales con el objetivo de que los menores que viven en ellos puedan disfrutar de actividades fuera del centro.

- Programa familias (Realización de actividades fuera de los centros de acogida con los menores).