

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Key Account Manager en TOLSA S.A. Madrid

Enero 2020 – actualidad

Responsable comercial de España, Portugal y Malta. Encargada de:

- Líder local del proyecto de relanzamiento de la marca en 2020
- Aumento de las ventas un 12% a cierre de 2020
- Reducción del *overdue* de los principales clientes (por debajo del 3%)
- Gestión de los cargos con implementación de nuevos procesos
- Preparación y seguimiento del presupuesto de marketing local

International Sales Analyst en TOLSA S.A. Madrid

Marzo 2019 – enero 2020

- Análisis de rentabilidad de las diferentes SKUs y clientes
- Creación de precios de nuevos artículos
- Soporte a nivel grupo y a los diferentes mercados (Francia, Países Bajos, Turquía e Italia)
- Preparación de informes de venta mensuales para el Director Comercial

Sales support y marketing Iberia en TOLSA S.A. Madrid

Marzo 2018 – marzo 2019

- Análisis de rentabilidad de las cuentas y de las referencias;
- Preparación y coordinación del presupuesto de marketing para Iberia;
- Seguimiento diario de los clientes: estudio y resolución de cargos, preparación de fichas de alta;

Product manager assistant en ROBERT BOSCH, Madrid

Julio 2017 – febrero 2018

- Participación en las articulaciones de las distintas campañas y elaboración de fichas comerciales;
- Análisis de ventas mensuales y de unidades más vendidas (ABCs);
- Elaboración de propuestas de stock y monitorización de deuda.

ESTUDIOS

Máster Universitario en Información Digital. Especialidad en Buscadores por la Universitat Pompeu Fabra - Barcelona

Noviembre 2020 – julio 2021

Especialidad: Marketing Online (SEM) y Posicionamiento web (SEO).

TFM: creación de una página web desde cero y la optimización de la misma (estrategia de SEO, acciones de SEM, creación y gestión de las

Máster en Dirección de Marketing por la Universidad Autónoma de Madrid

Septiembre 2016 – julio 2018

Especialidad: dirección estratégica de marketing, técnicas de investigación, previsión de ventas, etc.

TFM: Desarrollo de experiencias en entornos virtuales

Grado en Comercio Internacional por la Universidad de León

Septiembre 2012 – julio 2016

Especialidad: dirección de ventas, gestión de negocios internacionales, marketing internacional, etc.

TFG: La importancia de la co-creación de valor en la nueva era del marketing : análisis de la producción vitícola y del enoturismo en la Ribera del Duero

Beca Erasmus con una duración de 10 meses en Neoma Business School, Rouen - Francia

Septiembre 2014 – julio 2015



CONTACTO



Madrid



SOFTWARE

- Pack office – nivel avanzado
- SAP – transacciones ventas
- Salesforce
- MicroStrategy
- IBM SPSS Statistics
- Herramientas marketing online: Google Ads, GSC, GA

IDIOMAS

ESPAÑOL – lengua materna

INGLÉS (CAE)

FRANCÉS

ITALIANO

COMPETENCIAS

- ✓ Organizada;
- ✓ Facilidad de adaptación a nuevos entornos;
- ✓ Iniciativa.