

MARCELINO B. ID-51795



Madrid, España, 28007

Nacionalidad

Español

Fecha de nacimiento

22/04/1988

IDIOMAS

INGLÉS / BILINGÜE ●●●●●

ESPAÑOL ●●●●●

HABILIDADES

CUENTAS ●●●●●

TEAM PLAYER ●●●●●

REDES SOCIALES ●●●●●

LIDERAZGO ●●●●●

PHOTOSHOP ●●●●●

CURSOS Y CERTIFICADOS

2017	Curso de inglés / C1 UK college of English
2016	Excel - Avanzado Instituto arts
2014	Planificación-estratégica Universidad Católica
2014	RRSS / Redes sociales Universidad Católica

EXPERIENCIA

Meliá Hotels International – Madrid, España / 2019

Agente de reservas / Agosto 2019 – Actual

- Gestión, fidelización y negociación de reservas con clientes de numerosos países para sus estadias en todos nuestros hoteles alrededor del mundo. Gestionando principalmente el mercado Americano, Europeo y Español.
- Gestión y actualización información a través de nuestro sistema CRM.
- Alcanzar los objetivos mensuales de ventas.

Temptribe – Londres, Reino Unido / 2017 – 2019 (2 años)

Ejecutivo de eventos corporativos / Agosto 2017 – Julio 2019

- B2B, RRPP, captación, negociación, feedback y fidelización de los clientes (EY, Deloitte, Sheraton, Intercontinental)
- Participación y ejecución de más de 300 eventos en Central London. (congresos, seminarios, premiaciones, eventos privados corporativos, meeting)
- Planificación, logística, supervisión y briefing al staff contratado.

Leo Burnett Worldwide – Caracas, Venezuela / 2016 – 2016 (5 meses)

Ejecutivo de cuentas Senior / Agosto 2016 – Diciembre 2016

- Ejecución de plan de comunicación en la campaña de lanzamiento de Coca-Cola Zero y campaña navideña de Coca-Cola en el área de trade marketing.
- Captación de necesidades del cliente.
- Planificación y ejecución de más de 35 eventos en diferentes canales.
- Seguimientos, meetings y reportes semanales al cliente.
- Planificación de experiencias al consumidor, insights B2C.

Centro Comercial Terraza – Caracas, Venezuela / 2015 – 2016 (7 meses)

Responsable de marketing / diciembre 2015 – Julio 2016

- Plan de comunicación interno/externo del centro comercial incluida redes sociales.
- RRPP Captación y negociación con clientes, socios comerciales y proveedores.
- Manejo de presupuesto, así como gestión de KPI's.
- Creación de piezas gráficas, mantenimiento y refrescamiento de contenido semanal de página web.

EDUCACIÓN

City, University of London / Enero 2019 – Marzo 2019

Curso superior en **Gerencia de eventos**

Universidad Católica Andres Bello / Marzo 2016 – Julio 2016

Diplomado en **Gerencia de Marketing**

Universidad Nueva Esparta / 2008 - 2015

Licenciado en **Administración de Empresas**