



NINA P.

> SENIOR EXPORT MANAGER | COSMETICS

Senior Manager con experiencia demostrable como Export Manager. Proyección a nivel global en canal profesional, retail y comercio online. Amplia experiencia en gestión comercial, marketing, finanzas, gestión y desarrollo de negocios, gestión de territorios y compras. Poliglota, cosmopolita, dominio de varios idiomas, sensibilidad intercultural, habilidades comunicativas y de negociación. Profesional proactiva, organizada, resolutive, con gran capacidad de análisis y visión para planificación táctico-estratégica. Aporto soluciones constructivas a la operativa diaria. Orientada a resultados.

Inglés bilingüe Francés Avanzado Italiano Avanzado	Proyección Global: Apertura, crecimiento y consolidación de Mercados	Perspectiva Multicanal: Distribuidores, Profesionales (B2B), Retail, E-Commerce
Experiencia en Dirección Comercial, Dirección de Marketing y Dirección Financiera	Negociación de Acuerdos con adaptación cultural y dominio de idiomas	Dirección y Coaching de Equipos altamente motivados

EXPERIENCIA PROFESIONAL DESTACADA | Cosmética. Desarrollo de Mercados Internacionales

LABORATORIO ESPAÑOL DE INVESTIGACIÓN COSMETOLÓGICA | International Business Development Manager | Dic. 2018 - Dic. 2019

Fabricante de Productos Cosméticos y Personal Care: Marca blanca OEM. Larimide en canal Retail. Larimedical en Canal Profesional B2B

Con reporte al CEO, **responsable del desarrollo comercial en Asia, América y EMEA**. Búsqueda y prospección de clientes internacionales. **Negociando y cerrando acuerdos de distribución** de los productos de las marcas propias Larimide y Larimedical.

Branding, materiales de marketing y posicionamiento de la marca. Estudio del mercado y la competencia.

Asesorar 360° a los clientes en todo el proceso de fabricación de sus productos desde la fase inicial de creación del producto hasta su lanzamiento al mercado (calidad, envasado, packaging, marketing y asuntos regulatorios) y negociar los contratos de fabricación.

* Trabajando en remoto desde Barcelona (Laboratorios situados en Alcoy) y en 1/2 Jornada

LOGROS DESTACADOS: Cierre de acuerdo de fabricación de productos cosméticos con su marca con 3 nuevos clientes: **España, Alemania y EEUU**. Acuerdos de distribución firmados con **Bulgaria, Grecia, Alemania, Arabia Saudí y Emiratos Árabes** | Adquisición de una visión y conocimiento más completo del sector cosmético, desde la **perspectiva de un laboratorio fabricante**. Profundizar en aspectos como: formulación, diseño del cosmético, calidades de los ingredientes, envases y packaging.

CAMP SYSTEMS 2018 | Interim Business Country Manager & Export Manager | Feb. 2019 - Sept. 2019

Compañía de propiedad rusa. Distribución de Cosméticos de la marca Veluderm® (2010) de productos de Mesoterapia.

Responsable del proyecto de apertura de la filial en España. Creación desde cero de toda la operativa, procesos, administración de la compañía, sistemas (ERP; CRM, Sistemas contables), red de proveedores y cartera comercial de clientes.

Propietaria de crear el Plan de Negocio, el Plan Comercial y los Objetivos de Ventas para cada Mercado. Control de los Presupuestos, gestión del área financiera y de compras, organizando y supervisando además al departamento de Logística.

Prospección activa, búsqueda y selección de distribuidores a nivel internacional. Negociación y cierre de acuerdos.

LOGROS DESTACADOS: Proyecto acotado a la **puesta en marcha de la nueva compañía, cumpliendo exitosamente** y en plazo la misión asignada. Apertura de los 5 primeros clientes (distribuidores) de la compañía.

ANUBIS COSMETICS | Export Area Manager - USA; Canadá; México; Europa | Nov. 2017 - Ago. 2018

Comercialización mediante una red de distribuidores de cosméticos a Centros de Estética y Salones de Belleza bajo la marca Anubis (+150 refs.); productos de mesoterapia bajo la marca Anubismed (6 refs.) para Clínicas de Medicina Estética y Spas Médicos; y productos para Retail bajo la marca Transparent Clinic (56 refs.)

Responsable de abrir desde cero el mercado en Norteamérica y LATAM para las 3 marcas de la compañías, y **búsqueda de nuevos clientes en Europa, abriendo nuevos países** en la región, para la marca destinada a Retail. **Propietaria de crear el Plan Comercial** específico para cada mercado y canal (Profesional y Retail-Mass Market), asegurando el cumplimiento regulatorio en cada país.

Búsqueda, prospección y selección de Distribuidores, Agentes Comerciales, E-Commerces, Cadenas de Tiendas, Centrales de Compras y Perfumerías. Participación en ferias, congresos y seminarios. Fidelización de la Cartera de Clientes.

LOGROS DESTACADOS: Cierre de Acuerdos de distribución en **Florida (EEUU) y en México**, para AnubisMed (100K/Año) y Transparent Clinic (150K/año), respectivamente. **Apertura de países en Europa** (Polonia, Bulgaria, Rumanía, Italia, Serbia y Rep. Checa) para Transparent Clinic, en Retail y E-Commerce. Coordinación de 2 Export Area Managers, para el resto de zonas.

Responsable abrir y desarrollar mercados, nuevas líneas de negocio y canales de distribución, estableciendo también sinergias con partners del sector. **Con proyección a nivel global, viajando a los países**, y proporcionando los materiales de apoyo adecuados a la venta en cada mercado. También, con funciones de organización de acciones formativas de producto y servicio destinadas a los distribuidores y clientes. Estudio de la competencia y del mercado. Posicionamiento de la marca.

Propietaria de elaborar el Plan Comercial para cada país y gestión en ciclo completo de los distribuidores: búsqueda y prospección; selección; negociación; cierre de acuerdos; mantenimiento de relaciones. **Análisis periódico de los datos de ventas** para detectar desviaciones y controlar los márgenes, aportando una perspectiva financiera y de controlling al área.

LOGROS DESTACADOS:

- ✓ **Ampliación de la Red de Distribuidores** desde 4 socios comerciales (Hong Kong; Kazajistán; Egipto; Polonia) a un total de 29 Distribuidores situados en EMEA, LATAM, Norteamérica y Asia.
- ✓ **Creación de red de distribuidores de la marca Worlddermic a nivel nacional** (antes no se vendían los productos en España).
- ✓ **Crecimiento de la facturación total (8x)** y la rentabilización del negocio en AMDERMIK, hasta situarlo en 2,5MM € al año.
- ✓ **Creación de la Web, con E-Commerce**, y los Catálogos de Productos en AMDERMIK.
- ✓ **Lanzamiento de 4 nuevos productos para Retail** a través de la marca Worlddermic.

OTRAS EXPERIENCIAS PROFESIONALES | Área Financiera y Comercial

2011 - 2011 | **Directora Financiera** - Gabinet Trámits SL *Inmobiliaria
 2008 - 2010 | **Area Manager & Compras Internacionales** - Ecolignor SL
 2007 - 2007 | **Directora del Centro de Málaga** - O2 Centro Wellness
 2005 - 2006 | **Distributors Channel Manager** - Sanyo Aire Acondicionado España
 2003 - 2005 | **Directora Comercial y de Marketing** - Comercial del Conducto Flexible SL
 1999 - 2002 | **General Manager** - Mphozeni S.A. *Negocio de Importación y Distribución de Artesanía Étnica
 1996 - 1998 | **Financial Consultant** - J Baggenstos
 1993 - 1995 | **Marketing & Sales Manager** - Century 21
 1986 - 1992 | **Financial Controller** - Seat Volkswagen

FORMACIÓN DESTACADA



OTRAS TITULACIONES

2012 - 2019 | STAMPA y BEAUTY CLUSTER
Formación continua en Cosméticos (diversos Monográficos)
 2014 - 2014 | - COL-LEGI ECONOMISTES DE CATALUNYA
Compra-Venta de Empresas (150 h)
 2013 - 2013 | - CEF
Monográfico sobre Principios Contables en USA (30 h)
 2013 - 2013 | - CÁMARA DE COMERCIO DE BARCELONA
Curso de Reducción de Costes (40 h)
 2012 - 2012 | - FOMENT DE BARCELONA
Curso en Marketing Estratégico (60 h)
 2012 - 2012 | - EXECON
Programa de Marketing Digital, SEO & SEM
 2012 - 2012 | - UNIVERSIDAD ABAD OLIVA
Curso de Gestión de Clientes (60 h)
 2010 - 2010 | - SAGE CONTROL
Curso en Customer Relationship Management (20 h)
 2005 - 2005 | - EADE
MBA con especialización en Gestión de Campos de Golf y Resorts

IDIOMAS

	Español: nativo		Italiano: avanzado
	Catalán: nativo (C2)		Alemán: básico
	Inglés: Bilingüe (CPE Certificate)		Portugués: básico
	Francés: avanzado (Certificado DALF)		

TECNOLOGÍAS

ERP: A3 NAVISION	CRM: ZOHO SALESFORCE A3 SAGE
BUSINESS INTELLIGENCE: MÓDULO BI (A3)	ÁREA CONTABLE-FINANCIERA: CONTAPLUS FACTURAPLUS
SISTEMAS DE GESTIÓN DE LA CALIDAD: ISO 9001	OFIMÁTICA: MS OFFICE (SUITE COMPLETA, AVANZADO)