

SANDRA

**SPONSORSHIP SALES &
DIGITAL MARKETING
SPECIALIST**



Girona, 17002



Hola,

Inicié mi recorrido profesional en una influyente empresa del gran consumo. Durante cuatro años abarqué desde la gestión de grandes bases de datos, implementando y automatizando procesos de análisis y limpieza de datos, hasta la coordinación y ejecución de proyectos junto a dirección. También lideré y optimicé diferentes categorías de productos de la compañía, consolidando así mi experiencia en gestión estratégica, análisis de datos y mercado, así como en relaciones interpersonales.

Este último año he llevado mi pasión y habilidades a una compañía líder en la industria de creación de contenido. Mis funciones se han centrado en la definición estratégica de captación de patrocinios, negociación y cierre de ventas, además de la gestión de relaciones con las compañías patrocinadoras. Estas tareas las he desempeñado para Ibai Llanos, KOI y la Kings League.

Esta experiencia me ha permitido desarrollar habilidades sólidas en la planificación estratégica, la negociación, la comunicación efectiva y la implementación de sistemas de gestión. Actualmente estoy entusiasmada por encontrar un proyecto atractivo donde pueda agregar valor, al mismo tiempo que construyo mi futuro en la empresa.

Atentamente,

Sobre mí

Con una trayectoria de 5 años en el ámbito profesional, he ejecutado funciones que abarcan desde la implementación, optimización y el análisis de grandes bases de datos, hasta la definición de estrategias comerciales y su aplicación durante todo el ciclo de la venta.

Me defino como una persona proactiva, metódica y con don de gentes. Trabajo bien bajo presión, me adapto fácilmente al cambio y disfruto la relación con el cliente.

Experiencia

Sponsorship Sales & Digital Marketing Specialist

Autónoma- Girona, Girona

oct. 2023 - actualidad

Consultoría de estrategias de patrocinio y marketing digital. Acercó a las marcas a su público objetivo a través de la creación y promoción de contenido que más se adapte a ellas. Personalizo estrategias para que estas conexiones sean auténticas y efectivas.

Partnership Manager & Commercial Analyst

Kosmos Global Holding, S.L. - Barcelona, Barcelona

ago. 2022 - oct. 2023

Desarrollo de estrategias comerciales, gestión de asociaciones creativas y liderazgo en la gestión de patrocinios para Ibai Llanos, la Kings League y el club de eSports KOI.

- Elaboración de estrategias comerciales para captar patrocinadores.
- Desarrollo de propuestas comerciales personalizadas.
- Gestión de relaciones y comunicación con patrocinadores (The Coca Cola Company, Grefusa, ElPozo King, ...).
- Negociación y cierre de acuerdos de patrocinio.
- Evaluación del impacto de las colaboraciones y creación de informes.
- Planificación estratégica para asegurar la integración efectiva de los patrocinadores en los eventos.
- Implementación del CRM comercial para optimizar la gestión de patrocinios.

Category Manager

Frit Ravich, S.L. - Maçanet de la Selva, Girona

feb. 2021 - ago. 2022

Definición y ejecución de estrategias para optimizar las ventas y la rentabilidad de la categoría HORECA, para marcas propias y distribuidas.

- Elaboración y ejecución de estrategias para optimizar la categoría y maximizar su rentabilidad.
- Planificación y ejecución de estrategias para impulsar las ventas.
- Análisis de la competencia y tendencias del mercado.
- Gestión del surtido (altas, bajas y cambios) y previsiones
- Coordinación de la comunicación con los stakeholders para garantizar la alineación de los equipos implicados.
- Implementación del CRM B2C con Salesforce.

Database Administrator

Frit Ravich, S.L. - Maçanet de la Selva, Girona

ene. 2019 - feb. 2021

Responsable de la base de datos de clientes B2B, con enfoque en gestión de información, automatización, y formación en cultura de datos.

- Creación de queries en SAP ERP para la gestión de datos eficiente.
- Optimización y automatización de procesos.
- Colaboración en la definición e implementación del proyecto de Data Governance en coordinación con dirección
- Trabajo interdepartamental para asegurar la calidad en la entrada de datos, incluyendo formaciones especializadas.

Educación

Máster en Marketing Digital

ThePower Business School
nov. 2020 - sep. 2021

Posgrado en Análisis de Negocio (Business Analytics)

Universitat Oberta de Catalunya (UOC)
sep. 2019 - jul. 2020

Grado en Economía

Universitat de Girona (UdG)
sep. 2015 - may. 2019

Otras certificaciones

Especialización en SEO

ThePower Business School
2021

Fundamentos de Marketing Digital

Google Actívate
2020

Habilidades

- Microsoft Office
- SAP ERP
- Salesforce
- Monday CRM
- Blinkfire
- Tableau
- Power BI
- R Studio
- Shopify
- Canva
- Meta Ads
- Google Ads

Lenguas

Catalán

Nativo

Español

Nativo

Inglés

Nivel B2 First - Cambridge Language School Certificate

Información adicional

- Permiso de conducir B
- Vehículo propio
- Incorporación inmediata