



Nacimiento: Elche, 15 de Noviembre de 1987. Residiendo en Madrid desde el 2007.

FORMACIÓN:

- **Licenciatura en Publicidad y RR.PP.** 2007 - 2012
Complutense de Madrid.
- **Título Superior en Comunicación Integral** 2007 - 2012
Centro Universitario Villanueva, Adscrito a la Complutense de Madrid.
- **Técnico Superior en Comercio, Marketing y transporte Internacional** 2005 -2007
IES Victoria Kent (Elche-Alicante)

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

- **HOBB DESIGN** septiembre 2016 – Actualmete

Account Manager

- Gestión de la cartera de clientes.
- Captación de nuevo negocio.
- Control en los procesos de producción para la buena ejecución de la estrategia previamente establecida en cada proyecto.
- Control de KPI's.
- Desarrollo de estrategias efectivas para los clientes.
- Coordinar la inversión de los presupuestos.
- Atención a los clientes mediante reuniones o llamadas telefónicas.
- Resolución de incidencias.
- Preparar "status report" de los clientes.
- Revisar periódicamente los "budgets controls".
- Revisar y aprobar la facturación.
- Dar seguimiento y gestión de cobro de los clientes.
- Presentaciones de "Brand review".
- Análisis de la competencia.

- **LANEVERAROJA.COM** septiembre 2014 - agosto 2016

Account Manager y Responsable del Equipo de Ventas Presencial.

- Organización de las distintas zonas de venta.
- Revisión de las cuentas asociadas.
- Revisión de la formalización.
- Motivación del equipo comercial, orientada a la consecución de los objetivos propuestos.
- Apoyo y formación.
- Análisis cuantitativo y cualitativo de los resultados, (ratios de éxito individual y de grupo), (calidad en la venta).
- Reporte diario/semanal a la dirección, enfocado a la medición y consecución de los distintos KPI.
- Apoyo a la dirección comercial.
- En colaboración con el departamento comercial y comunicación: creación, desarrollo e implantación de campañas de promoción para la venta.
- Negociación con proveedores.

▪ **HALCOURIER**

septiembre 2012 – septiembre 2014

Account Manager/ Delegado Oficina Valencia

- Captación de clientes: Concertación de citas y visitas.
- Elaboración de propuestas económicas y servicios: Presentación y seguimiento de éstas.
- Negociación de ofertas y servicios.
- Gestión de mantenimiento sobre una cartera de clientes asignada por la propia empresa.
- Elaboración de informes y manejo de herramientas comerciales como CRM y sistemas específicos de seguimiento y control de la mercancía.
- Resolución de incidencias y situaciones de crisis.
- Cotizaciones para cargas especiales o grupajes, nacionales e internacionales.
- Asesoramiento personalizado en función de la tipología de la empresa.
- En colaboración con el departamento comercial y comunicación: creación, desarrollo e implantación de campañas de promoción para la venta.
- Control de calidad e implantación de los procesos dentro la la oficina (coordinación y organización administrativa, comercial y tráfico).
- Reestructuración de la plantilla y optimización de recursos.

IDIOMAS:

- **INGLÉS** Comprensión Oral alta y escrita, media.
- **VALENCIANO-CATALÁN** Título oficial Mitjà, Compresión oral y escrita, muy alta.

OFIMÁTICA:

- Microsoft Office (Word, Excel, Power Point and Outlook).
- Photoshop, Final Cut, InDesign.
- CRM: Salforce, Sugar CRM, Microsoft Dynamics, RP Profile y otros CRMs de creación propia.

CURSOS/ PRÁCTICAS:

- Trainee Marketing Assistant en ACTIVISION -BLIZZARD. (abril-julio 2012).
- Colaborador-Freelance en Instituto de Marketing de Servicion. (2008-2010).
- Prácticas en el Departamento de comunicación en KIU COMUNICACIÓN (2007-2008).

INFORMACIÓN ADICIONAL:

- Vehículo propio y carnet de conducir.