



Curriculum Vitae

Florencia Orlando

☎ (+34) 653 97 67 45

✉ florenciamaorlando@gmail.com

Fecha de nacimiento: 13 Junio 1987, Uruguay

PERFIL

+6 años en la industria FMCG en marketing y ventas, Master en Marketing & gestión comercial, postgrado en marketing online. Tengo iniciativa, clara vocación de liderazgo, comunicación clara y mucho compromiso hacia mi trabajo, dado que siempre me he desempeñado en ambientes muy competitivos e internacionales.

EXPERIENCIA LABORAL

07/2018 – Actualmente

DIAGEO Iberia - Business & Sales Manager – Reserve Brands

- Total responsabilidad de las relaciones con los clients top de España, también la estrategia y planes de negocio detrás de cada cuenta.
- Manejo, ejecución, desarrollo y estrategia de todos los planes de marketing de todas las marcas Diageo Reserve
- Desarrollo y construcción de la alineación de los planes, AOP, pricing y presupuestos.
- Responsable del desempeño global del negocio – NSV, volumen, operating Profit, etc
- Responsable de liderar un equipo comercial de seis personas y liderarlas hacia un cambio de estrategia en la ejecución del mercado y que sean capaces de ejecutar de manera brillante desde el insight a la acción.

11/2016 – 07/2018

BROWN FORMAN (Jack Daniel's) – Field Sales Manager – South Europe & North Africa - Global Travel Retail

- Liderar el área comercial del Sur de Europa de forma comercial, íntegramente siendo la responsable de todas las políticas implementadas en el área para los productos de Brown Forman
- Ejecutar activaciones, tastings, trainings de sales staff, contactos comerciales y promotores
- Ejecutar los planes promocionales de todas las marcas de Brown Forman en todo el sur de Europa
- Trazar planes específicos para cada país teniendo en cuenta las diferencias económicas, culturales, etc de cada región
- Control semestral de cambios sociales/económicos en cada región para chequear si nuestra política promocional se encuentra de acuerdo a la realidad del país
- Negociar con los clientes los planes de desarrollo de producto, visibilidad
- Contacto directo con el equipo global de Dufry y también con todos los equipos locales de los diferentes aeropuertos
- Reporte mensual al Director de Travel retail respecto de todas las promociones aplicadas en el área y de la performance de la misma, promociones de precio, de producto, recomendaciones a seguir, etc.
- Visitar todos los aeropuertos, tiendas de frontera y puertos para asegurarme que nuestros productos se encuentran alineados al plan promocional para el área.
- Trazar un plan para nuestros Brand Ambassadors en las diferentes ubicaciones
- Ejecutar High Profile Promotions en los lugares clave, negociar todo lo relacionado con ellas
- Controlar el área, los precios, key trends, a la competencia, etc.
- Control presupuestario & P&L
- Control logístico de nuestros productos, que no hayan roturas de stock, problemas de servicio, entre otros.
- Crear planes de incentivos para las fuerzas de ventas de nuestros clientes para poder realizar estrategias de venta en donde todos ganemos

03/2016 – 10/2016

ZUR FILMS – Productora Ejecutiva EMEA

07/2013 – 10/2015

PERNOD RICARD ESPAÑA

Trade Marketing Manager Andorra & Spanish Borders

Responsable de desarrollar las ventas de manera eficiente, siendo un puente de unión entre los depts. Comercial y marketing, dotándoles de los procesos, insights, programas promocionales y una planificación basada en el análisis para el mejor rendimiento de las marcas en los canales.

- Responsable de la estrategia y plan promocional para cada una de las marcas y canales, asegurando que las mismas estén en línea con las directrices de marketing, planteando iniciativas de contingencia
- Liderar un equipo de cinco personas a mi cargo reportando directamente el Director regional y comercial
- Responsable del desarrollo de todo el proceso promocional de on packs
- Determinar líneas estratégicas definidas en los planes de marketing y los inputs del canal para definir los objetivos anuales de Trade Marketing (activación, promoción, desarrollo de las marcas...)
- Análisis de resultados, ROI y KPI's de acciones actuales y a futuro
- Coordinación de información del mercado y acciones promocionales con el equipo de marketing y comercial
- Proyectos de category management, lanzamiento de productos, innovación.
- Planificación y control de los presupuestos asignados
- Mensualización del presupuesto a lo largo del año fiscal

- Diseño e implementación de planes de visibilidad ADHOC para ambos canales, diseño de la acción, cuantificación de volúmenes y costes, asignación de recursos, implementación, seguimiento y evaluación.
- Reporting al depto. Financiero, control de gestión.

01/2013 – 07/2013

PERNOD RICARD ESPAÑA

Trade Marketing Assistant/Executive

Los cometidos principales del trade marketing assistant son mejorar la rotación en el punto de venta, impulsar y acelerar las ventas mediante la planificación y coordinación de promociones, desarrollar el merchandising y generar traffic building

- Coordinación con el depto. de compras y logística todo el proceso de desarrollo de on packs
- Gestión de agencias de personal (azafatas, GPs), creativas, almacenaje y logística
- Desarrollo de merchandising
- Desarrollo de promociones y acciones de animación del punto de venta
- Evaluación de rentabilidad de las acciones promocionales
- Manejo de políticas de precio al consumidor entre canales
- Planificación de publicaciones en los folletos promocionales de los clientes
- Conocimiento de hábitos de compra en el punto de venta

03/2012 – 11/2012

W HOTEL BARCELONA

W Meeting Insider - Producer

La posición del W Meeting insider es la de ser una extensión tanto del equipo de banquetes/con convenciones como del equipo de B&F. El W meeting insider es el contacto directo que se encuentra on site para todas aquellas personas que asisten a las conferencias, outlets o diferentes sitios dentro del hotel. - Diseño de estrategia de comunicación on site de acuerdo a cada cliente

06/2011 – 12/2011

EURO EVENTS

Senior Account Manager – Online Marketing department

ESTUDIOS

2014 – 2015

EADA – Business School Barcelona

Postgrado en Marketing Online

2012 – 2013

ESIC – Business & Marketing School Barcelona

Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial (GESCO)

2006 - 2010

Universidad Católica del Uruguay – Universidad de Barcelona

Licenciatura en Comunicación social – especialización en publicidad

2010

DELTA (Diploma in English Language Teaching to Adults)

Cambridge University Assessment Board

2006 – 2007

Universidad de la Empresa – UDE

Analista en Marketing

1989 – 2005

St. Catherine's School Uruguay

Educación pre-escolar, primaria y secundaria

IDIOMAS – CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS

Español

Idioma materno

Inglés

Bilingüe

Portugués

Conocimientos básicos

Italiano

Conocimientos básicos

Francés

Conocimientos básicos y actualmente me encuentro yendo a clases

Conocimientos Informáticos:

Excelente conocimiento de todos los productos Microsoft office

Conocimiento muy avanzado como administradora de redes sociales (facebook, linkedIn, twitter, blogs)

Qlikview

Salesforce

Nielsen

Microsoft Dynamics