

ID-64661 BLANCA

KEY ACCOUNT & MK MANAGER



28010 Madrid



SKILLS

- Organizada y Comunicativa
- Resolutiva y Flexible
- Exigente e Implicada
- *Teamworker* & Perseverante
- Proactiva y Sociable

MI PERFIL

Licenciada en Publicidad y RRPP.

C1 inglés por Universidad de Queensland (Brisbane, Australia).

Experiencia como **ejecutiva de cuentas** en agencias de Publicidad. *Ej. Young&Rubicam.*

Aunque llevo más de 10 años trabajando en el sector de Telecomunicaciones.

De los cuales, 5 años en Mk y Ventas en el fabricante de telefonía HTC, emprendiendo cargos de **Brand, Trade and Key Account Manager**.

Seguidamente, decidí saltar a la distribución como **KAM**, donde he colaborado estrechamente en la planificación y gestión de negocio con grandes marcas como Xiaomi, Oppo, Samsung. Y principales operadores y retailers entre ellos, Telefónica, MasMóvil, PCC, Amazon, etc.

También, los dos últimos años he gestionado **Ecommerce** (B2C/B2B) desarrollándome en el área **Logística y Transporte** con los principales proveedores: DHL, GLS, UPS..., con envíos por todo el mundo.

Y actualmente como KAM en **sector TIC** de desarrollo Soluciones SW para GGCC.

FORMACIÓN

LICENCIADA PUBLICIDAD Y RRPP

Universidad Francisco de Vitoria
2003- 2008

MASTER PROTOCOLO Y RELACIONES INSTITUCIONALES

Universidad Francisco de Vitoria
2003- 2008

EXPERIENCIA PROFESIONAL

KEY ACCOUNT GGCC

KONICA MINOLTA (Madrid)

Abril 2023- Presente

- Gestión **Grandes Cuentas, prospección y captación de nuevos clientes.**
- **Consultoría de Ventas:** Dispositivos de **Impresión**, Equipos Multifuncionales (PRS: Accounting...).
- Además de **Soluciones y Servicios IT:** **RPA** - *proyecto 100K€, BPO Equipo de +20 Técnicos Implant - 200K€, Cyberseguridad..*).
- Definición, coordinación y ejecución del **Plan de Gestión por Cuenta.**
- Cumplimiento de **objetivos de negocio, fidelización y retención** de clientes bajo el KPI de **rentabilidad.**
- Refuerzo de las **relaciones** en el día a día con los **clientes, proveedores, financieras** y otros **partners** para crear oportunidades de negocio en productos y servicios.
- Colaboración en la participación y presentación de **licitaciones estratégicas** tanto en la **Administración Pública** como en el **sector Privado** (*verticales: Sanitaria, Telco, Retail..*)

KEY ACCOUNT & MARKETING MANAGER

360Mobile (distribución) & Closer Fulfillment (logística)

2020 - 2023 (Madrid)

360Mobile: Distribución

- **Gestión y fidelización de clientes** liderando la coordinación con todos los departamentos de la empresa en cada una de las fases de los **proyectos.**

Ej. Telefónica & OPPO - distribuidor oficial (35MIO€ = +150.000uds)

- Desarrollo de **Ecommerce** y optimización Logística& Transporte conforme a los retos y objetivos marcados.

Ej. Tienda ING - Creación, selección de portfolio, suministro, gestión de campañas, envío productos y conciliación de cuentas. (4 Campañas)

BLANCA GARCÍA SILLERO

KEY ACCOUNT & MK MANAGER

- **Análisis de ventas, stock, forecast.**
- **Planificación y ejecución de acciones de Mk.**
- **Control balance financiero por cuenta, etc...**

Ej. *Gestión simultánea de una cartera de clientes con +20 de distintos ámbitos y sectores*

- **Captación nuevos clientes y oportunidades de negocio:**
Productos y Servicios.

Closer Fulfillment: Logística

- Desarrollar **relaciones de confianza** estables con los clientes.
- **Gestión de ecommerce** Pedidos, creación de productos, seguimiento stock, entregas, integración de sistemas.. con **Shopify**.
- Trabajando día a día en colaboración con los principales **proveedores de transporte nacional e internacionales: DHL; UPS, GLS, Correos Express, CTT, etc.**
- **Exportación e Importación** de productos de distinta índole.
- **Devoluciones** desde España y resto del mundo.
- Experiencia con la **regulación de Aduanas (Incoterms)**.
- **Atención al cliente y postventa.**
- **Constante revisión y mejora de procesos.**
- **Foco** siempre en el cliente y el **usuario final** para lograr los **objetivos comerciales** marcados y la **satisfacción (NPS)**.

KEY ACCOUNT MANAGER

Brightstar 2020 Mobile (Madrid).

2016 - 2020

- **Interlocución** y gestión con Fabricantes y Clientes terminales y accesorios.
- **Coordinación y supervisión** del negocio con R(e)tailers, Operadores, OMVs y Buying Groups.
- Búsqueda de **nuevos clientes** y elaboración de **forecast**, seguimiento de ventas y aportaciones; Reaprovisionamiento de stock; Ejecución de promociones y otras acciones de Mk; Soporte en Integración de sistemas, etc.
- **Análisis y Reporting periódico** para la configuración y consecución de objetivos comerciales.

TRADE MK MANAGER

HTC España

2011 - 2016

- Gestión y **construcción** de **Marca: Campañas**, organización de **eventos**, control y presupuestario, seguimiento **Logístico** y medición de resultados.
- Estrategia y ejecución del completo **Plan** de Mk por cuenta: **Go To Market** de nuevos terminales en Canal Libre (*Phone House, El Corte Inglés, Media Markt...*) y Operadores convencionales y virtuales (*Telefónica, Yoigo, Euskaltel, Telecable...*).
- **Coordinación** equipo **Gestores Punto de Venta** alrededor de toda España (+10personas) y Promotores en Campañas.
- Responsable Plataforma Online de formación e incentivos con más de 4.000 usuarios.
- Creación y adaptación de contenido de producto (*assets, learnings, training tool...*).

EJECUTIVA DE CUENTAS

Young & Rubicam

2010 - 2011

- Desarrollo e implementación de campañas publicitarias y comunicación (**BTL & ATL**) clientes Institucionales y de gran consumo.
- **Adaptación de creativities y ejecución de planes de medios:** TV, Prensa, Digital
- **Control de presupuestos** e informes.
- Análisis de la **competencia**
- Preparación de **Concursos**.

IDIOMAS & OTROS

- Inglés: C1
- English for International Business Communication
- Advanced English Communication Skill (Queensland University, Brisbane - Australia).
- Nivel Profesional / Usuario avanzado: Excel, Power Point, Sistema CRM, Gestión de Pedidos y Almacén (JDE/SAP/Easylog).