

ID-64490 Andrea

SALES MANAGER



SOBRE MÍ

Persona resolutiva, dinámica, carismática y con gran habilidad para adquirir nuevos aprendizajes.
Capaz de adaptarme a diferentes ambientes y personas, además de asumir con responsabilidad y autonomía los retos que se me presentan.

CONTACTO



28037 - Madrid

MÁS INFORMACIÓN

- Carnet de conducir B
- Vehículo propio.
- Disponibilidad total.
- Movilidad geográfica
- Inglés B1 (EOI)

HABILIDADES

Dotes de comunicación
Gestión de grandes equipos
Resolución de problemas
Orientación al resultado
Nociones de diseño (Adobe PS e ID)
Manejo completo del paquete Office

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Metodología Agile
Re.set | 2022

Curso superior en Branded Content
iaB Spain | 2022

Estrategia en Redes Sociales
Universidad Austral | 2021

Estrategia en Comunicación digital
Domestika | 2020

Community Management
Domestika | 2020

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Key Account Executive & Sales Manager

Aplus GastroMarketing | Jun. 2023 - Actualmente.
Clientes: Ecoembes, Grupo TOPGEL, Lactalis, Floa Pay, New Business

- Elaboración de la estrategia de marketing ad hoc para cada empresa.
- Trabajo diario con CRM y Power BI
- Venta. Supervisión y seguimiento de los proyectos
- Producción y estrategia digital.
- Realización de presupuestos y facturas

Sales Executive

Darwin & Verne | Jun. 2021 -Jul. 2023
Clientes: Paradores de turismo, ECOEMBES, Proyecto LIBERA, Grupo Osborne, Comunidad de Madrid, Perfumes Halloween.

- Trabajo diario con metodología Agile
- Seguimiento y supervisión de campañas para sector público y privado.
- Gestión en proyectos de plataforma de marca.
- Coordinación de producciones audiovisuales y plataformas web.
- Realización de presupuestos y facturas.

Marketing & Comms Junior

Flying Tiger Copenhagen. | Sep. 2020 - Mar. 2021

- Implantación de acciones comerciales en las tiendas, alineadas con la nueva estrategia internacional
- Puesta en marcha y ejecución del proyecto GLOVO-FTC
- Responsable coordinadora de comunicación de Centros comerciales.
- Elaboración de estudios de benchmark y estrategia de venta

Dpto. Producción

Robert Bosch RBEM | Jun. 2015 - Abr. 2021 (periodos alta producción)

- Control de productos fabricados.
- Formación de equipos, nuevas incorporaciones.
- Quality test. Cálculo de la producción.

Administrativo

FUNDAE | Mar 2018- Jul 2018

- Labores administrativas en los dptos. de Att al cliente, Marketing y RRHH.
- Apoyo a la organización de eventos corporativos.
- Gestión de documentos..

DATOS ACADÉMICOS

Universidad Oberta de Cataluña
Grado en marketing e investigación de mercados | Act

TAG - The Atomic Garden
Máster en Ejecutivo de Cuentas | 2021

IFP - Atresmedia & Grupo Planeta
Técnico Superior en Marketing y Publicidad | 2018-2020

IES Las Musas
Técnico Gestión Administrativa | 2016 - 2018