



ID-59931 Esther

Sales Executive / Sales Manager / Digital Sales Specialist

EDUCATION / SKILLS

- Doble Grado en Administración de Empresas y Derecho – Universidad Carlos III de Madrid

Microsoft Office Nivel Avanzado

Inglés B2 – C1 (Experiencia viviendo en el extranjero)

WORKING EXPERIENCE

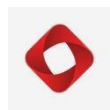
Desde mi salida de la Universidad, en 2013, toda mi experiencia ha sido en el departamento de Ventas en distintos sectores, donde he aprendido todo el proceso de ventas: Desde la búsqueda de nuevos leads, reuniones, seguimiento de posibles clientes, creación y envío de propuestas, con el correspondiente seguimiento, negociación y cierre de proyectos.



Empecé en 2014 en Vodafone, con una beca, donde mis eran tareas más analíticas dentro del departamento de prepago.



Tras esta beca, empecé como KAM en Jobandtalent (2015-16), en una primera etapa en el departamento de formación, realizando captación de escuelas y universidades, para posicionarse en la APP de la empresa, y posteriormente, captando empresas a las que vender formación con la formación bonificada Tripartita



En 2016, Mobusi, empresa dedicada al marketing digital, me dio la oportunidad de formarme en este sector y trabajar como Account manager. Mis labores aquí no eran Hunter, si no de gestión de más de 85 cuentas internacionales, subida de campañas, así como negociación de pricings.



Tras mi experiencia adquirida en Marketing Digital, Digiteka se pone en contacto conmigo en 2017 para gestionar el departamento de ventas, así como realizar la captación del mayor número de agencias publicitarias de España. Cumpliendo con mis objetivos y alcanzando un gran número de consecución de campañas de video, la empresa, por motivos ajenos a mi persona, decide cerrar la empresa.



En los últimos dos años, he continuado desarrollándome dentro del marketing digital, en empresas como Weborama, como Senior Business Development. Donde mis funciones eran comerciales, captando tanto agencias como cliente directo, para trabajar desde Weborama las campañas publicitarias con la mejor segmentación posible, gracias a la tecnología que tenían.

Tras la pandemia, Javier Martínez, mi jefe en Weborama, me ayudo a realizar una entrevista en IZO, empresa dedicada a proyectos de Customer Experience.

En IZO mis clientes estaban en Latinoamérica, sobretodo Argentina, México, Honduras y Guatemala, donde cerraba grandes proyectos de CX y EX con empresas de más de 10.000 empleados.



Ha día de hoy, estoy trabajando en Randstad Professionals, realizando la captación de nuevas cuentas del Sector de Gran Consumo, Alimentación y Servicios; así como la gestión de 150 clientes.

Un 85% de mi tiempo es comercial, Hunter, y el 15% restante se lo dedico a los candidatos, realizando entrevistas de manera proactiva y pasiva.

Mi labor principal es encontrar nuevos leads donde podamos ayudarles con los procesos de selección, negociar el fee, y encontrar al candidato ideal en el menor tiempo posible.