



ID-59032 Nathalia

Abogado de la Universidad Metropolitana de Venezuela, Máster en Comercio Internacional de la Escuela Europea de Negocios EUDE en Madrid, con experiencia en la identificación y desarrollo de necesidades instruccionales y formativas, permitiendo generar y facilitar experiencias de aprendizaje organizacional y poniendo en marcha in situ los proyectos de formación y transferencia de conocimiento. Complementándose lo anterior, con experiencia en la apertura de nuevos negocios, venta consultiva y negociación en compañías de la industria educativa y software, mediante el desarrollo e implementación de estrategias de penetración de mercado, venta y fidelización de clientes.

EXPERIENCIA

Consultor de Aprendizaje Ilimitado - BDR ODILO - EdTech

JUN 2022 to Presente (1 + year)

- Captación de leads en mercado internacional a través de varios canales.
- Investigación e identificación de posibilidades comerciales.
- Seguimiento y evaluación de métodos de venta y formas de mejora.
- Actualización de la información de los clientes en el CRM.
- Colaboración con los equipos de ventas y marketing para desarrollar nuevas formas de atracción de leads.
- Propuesta de mejores prácticas e implantación de procesos.
- Identificación de necesidades y gestión e implementación de soluciones.

Consultor de Aprendizaje Organizacional KPI Learning and Project - Educación

ENE 2017 to Presente (5 years +)

- Facilitación, creación y diseño de experiencias de aprendizaje.
- Proceso de creación e implantación de formaciones, nacionales e internacionales.
- Gestión de objetivos y tiempos de cumplimiento de los proyectos de formación.
- Representante de la empresa ante entidades públicas y privadas.
- Negociación de proyectos formativos, planes de desarrollo y gestión con proveedores.
- Gestión de procesos administrativos, invoices y presupuestos.
- Participación en desarrollo de campañas de Marketing de contenido.

BDR and Sales Support Officer SENCROP - AgroTech

MAR 2021 to JUN 2022 (1.5 months +)

- Aporte en las estrategias de apertura de mercado en la región.
- Prospección de clientes de países Ibéricos.
- Generación de campañas de ventas B2C
- Soporte a los clientes en toda la región de España y Portugal.
- Innovación estratégica para el mercado Español.

SKILLS

Trabajo en equipo

Inteligencia emocional

Pensamiento creativo

Iniciativa

Colaboración

Liderazgo

Creatividad

Feedback

EDUCACIÓN

Máster en comercio Internacional

EUDE Bussiness School | 2021.

Derecho

Universidad Metropolitana de Venezuela | 2019.

LinkedIn Profile

[linkedin.com/in/nathaliamosqueda](https://www.linkedin.com/in/nathaliamosqueda)

nathaliaisabella17@gmail.com

+34 635 11 00 16



ID-59032 Nathalia

Lawyer from the Universidad Metropolitana de Venezuela, Master in International Trade from the European Business School EUDE in Madrid, with experience in the identification and development of instructional and training needs, allowing to generate and facilitate organizational learning experiences and implementing on-site training projects and knowledge transfer. Complementing the above, with experience in opening new business, consultative sales and negotiation in companies in the education and software industry, through the development and implementation of market penetration strategies, sales and customer loyalty.

WORK EXPERIENCE

- **Unlimited Learning Consultant - BDR**
- ODILO JUN 2022 to Present (1 + year)
- Attraction of potential customers in the international market through various channels.
- Research and identification of commercial possibilities.
- Monitoring and evaluation of sales methods and ways of improvement.
- Updating customer information in the CRM.
- Collaboration with sales and marketing teams to develop new ways to capture leads.
- Creativity and innovation in best practices
- **Organizational Learning Consultant**
- JAN 2017 to Present (5 years +)
- Facilitation, creation and design of learning experiences.
- Process of creation and implementation of national and international training programs.
- Management of objectives and compliance times of training projects.
- Company representative before public and private entities.
- Negotiation of training projects, development plans and management with suppliers.
- Management of administrative processes, invoices and budgets.
- Participation in the development of content marketing campaigns.

- **BDR and Sales Support Officer**

- MAR 2021 to JUN 2022 (1.5 months +)
- Contribution to market opening strategies in the region.
- Prospecting customers from Iberian countries.
- Generation of B2C sales campaigns.
- Support to customers throughout the region of Spain and Portugal.
- Strategic innovation for the Spanish market.

SKILLS

Team Work

Spanish Native

Creative thinking

English C Level

Collaboration

Italian B Level

Emotional intelligence

Initiative

Leadership

EDUCATION HISTORY

Máster en comercio Internacional

EUDE Bussiness School| 2021.

Lawyer

Universidad Metropolitana de Venezuela | 2019.