

**ID-52002****PROFESIONAL COMERCIAL/MARKETING INTERNACIONAL**

Desde 2010 desarrollo mi actividad profesional en el área de Marketing tanto offline como online, definiendo estrategias para fidelizar clientes, gestionar cuentas y contribuir al crecimiento del negocio a nivel nacional e internacional. Persona proactiva, creativa, resolutiva, con facilidad para los idiomas, la tecnología y trabajar en equipos multiculturales.



41010 Sevilla



vehículo propio

COMPETENCIAS**IDIOMAS****INFORMÁTICA**

Paquete Office



SAP



Digital Marketing



Gestión CRM

Sistema Operativo
(Windows, Mac OS)

Diseño



Wtransnet

**PERSONALES**

Creatividad

Proactividad

Comunicación
verbal y
escrita

Gestión

Trabajo en
equipo

Resolución

EXPERIENCIA**SALES MANAGER**

MAYO 2018 – JUNIO 2019

OPDR ROAD – CONTAINERSHIPS / SEVILLA

- ◆ Desarrollo de Departamento de Tráfico de transporte terrestre.
- ◆ Captación de nuevos clientes y fidelización, sinergias con equipo de marítimo.
- ◆ Análisis de mercados y análisis de ventas.
- ◆ Gestión de cartera de clientes nacionales e internacionales. Asesoramiento de clientes.
- ◆ Resolución de incidencias. Gestión de impagos y siniestro.
- ◆ Gestión comunicación con clientes (diseño emailings, presentaciones, trípticos...), asistencia a eventos y a ferias internacionales.

DIRECTORA COMERCIAL

ABRIL 2013 – MAYO 2018

PANTOJA GRUPO LOGISTICO / SEVILLA

- ◆ Gestión y liderazgo de un equipo de comerciales.
- ◆ Definición y ejecución de estrategias de marketing offline para captación de clientes potenciales y fidelización. Estudios de mercado. Análisis de la demanda.
- ◆ Gestión de cartera de clientes nacionales e internacionales. Asesoramiento de clientes.
- ◆ Organización de eventos y patrocinios, Ferias del Sector Logístico y otros.
- ◆ Resolución de incidencias. Gestión de impagos y siniestro.
- ◆ Gestión comunicación con clientes (diseño emailings, presentaciones, trípticos...)

RESPONSABLE DE MARKETING

SEPTIEMBRE 2011 – JULIO 2012

INQUIETTA TRADING / SEVILLA

- ◆ Definición y ejecución de estrategias de marketing online y offline para captación de clientes potenciales y fidelización.
- ◆ Tareas propias de exportación (comercialización, logística, promoción en ferias internacionales, negociación, estudios de mercado, plan de exportación).

TECNICO EN MARKETING

ABRIL – JUNIO 2011

KEY CONGRESS & COMMUNICATION / PADUA, ITALIA

- ◆ Marketing online por emailing (en inglés, francés, italiano y español).
- ◆ Elaborar bases de datos de los participantes, para el material científico.
- ◆ Atender en el Congreso AEPEA en Bolonia y ESGAR en Venecia.

TECNICO EN MARKETING

SEPTIEMBRE 2010 – MARZO 2011

DAMACO / SEVILLA

- ◆ Realización de estudios de mercado, mapas de posicionamiento, gestión de clientes.
- ◆ Definición de estrategias de marketing online: Redes Sociales y posicionamiento web.
- ◆ Apoyo al proceso de expansión de la actividad y a la gerencia.

TÍTULO ACADÉMICO**Licenciatura Conjunta de Derecho y Administración y Dirección de Empresa (2003–2010)**

Especialista en Derecho de la empresa y Dirección Estratégica internacional.
Universidad Pablo de Olavide (Sevilla).

FORMACIÓN PROFESIONAL**Cursos en Marketing:**

- ◆ "Cómo triunfar en la venta". 45 horas. CEA.
- ◆ "Community Manager". 50 horas. Human Development. Plan Avanza.
- ◆ "Posicionamiento SEO". 30 horas. Human Development. Plan Avanza.

Cursos en Comercio Exterior:

- ◆ "Internacionalización de la PYME". 45 horas. CEA.
- ◆ "Marketing y Logística Internacional". 60 horas. CEA.