

ID-41436 MARTA

Madrid, 3 de Diciembre de 1984

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Key Account Manager (B2B)
Smartbox Group

Jun 2016 - Mar 2019
Madrid, España

- Gestion de grandes cuentas.
- Desarrollo de negocio: propuestas comerciales y presentación de las mismas,
- Consecución de los objetivos de venta estratégicos
- Definir e implementar la estrategia comercial para las principales cuentas trabajando mano a mano con el equipo de marketing
- Negociar acuerdos comerciales con los clientes.
- Identificación de nuevas oportunidades de negocio y fidelización de la cartera de clientes existentes.

014 Media (Cheque Motiva)
Key Account & Product Manager

Ene 2016 - Jun 2016
Madrid, España

- Lanzamiento de nuevos productos.
- Mejorar posicionamiento de marca en el mercado.
- Aumento Ventas.
- Fidelizar clientes.
- Relación directa con empresas de primer nivel.

RBM Design Solutions
Ejecutiva de cuentas

Sept 2015 - Ene 2016
Madrid, España

- Generar nuevas ideas y estrategias de marketing.
- Prospección y captación de nuevos clientes, así como también fidelizar cuentas cautivas.
- Relación directa con empresas de primer nivel y proyección laboral nacional e internacional.
- Participación activa en eventos y asistencia a actos de networking, así como a ferias a nivel nacional e internacional.

REVISTA FORBES DR y FORBES CENTROAMÉRICA
Traffic Director

Dic 2013 - Junio 2015
Miami, USA

- Supervisión y canalización de comunicación entre el dpto. comercial y editorial de Forbes y sus clientes.
- Diagramación de la revista (ubicación de pautas publicitarias dentro de la revista, siguiendo prioridades y peticiones específicas del cliente) asegurando la consecución de los deadlines.
- Gestión de varios proyectos con atención al detalle, trabajando con diferentes agentes implicados tanto internos de la organización, como externos

REVISTA HOLA!
Ejecutiva de cuentas

Nov 2011 - Nov 2013
Santo Domingo
Republica Dominicana

- Ventas de publicidad para la revista.
- Coordinadora de Tráfico (supervisión y canalización de comunicación entre dpto. comercial y editorial de Hola! y sus clientes).

HOTEL EMBAJADOR
Events Manager

2010-2011
Rep. Domicana

FORMACIÓN PRINCIPAL

Diplomada en Marketing y ventas. 2008 - 2009
UNIBE (Universidad Iberoamericana) Santo Domingo, Rep. Dominicana

Licenciada en Marketing. 2002-2006
UNIBE (Universidad Iberoamericana) Santo Domingo, Rep. Dominicana

Colegio San Patricio de Madrid 1991 - 2001
La Moraleja, Madrid

Estudios superiores realizados para el desempeño de funciones en las siguientes áreas:
Dirección comercial y ventas, dirección de marketing, investigación de mercados,
publicidad, promoción, marketing directo y comercio internacional.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Sept - Oct 2011 Curso especializado en Comunicación y Medios.
UNIBE (Universidad Iberoamericana) República Dominicana.

May - 2010 Curso especializado en Publicidad y Relaciones Públicas
UNIBE (Universidad Iberoamericana). República Dominicana.

IDIOMAS

- Castellano: lengua materna.
- Inglés: Nivel alto hablado y escrito.
Curso en EMBASSY CES, Fort Lauderdale, Florida, USA.
Curso en Zoni American Language, Miami, Florida, USA.

INFORMÁTICA

- CRM (Sales Force), nivel avanzado.
- Paquete Microsoft Office, nivel avanzado.

AFICIONES E INTERESES

- Después de experiencia profesional internacional, interesada en desarrollar plan de carrera en empresa con plan de futuro.
- Desarrollo de productos y habilidades estratégicas de Marketing.