



Ana Cecilia R. ID-51764

Marketing Estratégico

28033, Madrid

PERFIL

Analista en Marketing con más de 5 años de experiencia en distintas áreas y posiciones en las cuales maneje diferentes clientes como: Evenpro, Cervecería Regional, Diageo, Nestlé, Carte D'or, stevia, telefónica, cinex, entre otros.

Excelentes facultades de gestión para llevar a cabo distintos proyectos de manera exitosa y con alto nivel de fructación y trabajo bajo presión.

IDIOMAS



SKILLS

Liderazgo de Equipos.



B2C/ B2B.



Empatía y confianza.



Creatividad y Responsabilidad Social



Planificación y Coordinación de Proyectos.



Formación Académica

2015. Universidad Católica Santa Rosa.
Grado en Periodismo.

2010. Instituto Universitario Nuevas Profesiones.
Diplomatura. Publicidad & Marketing.

Formación Complementaria

2018. Google-Certificado por IAB. Madrid, España.
Curso de Marketing Digital.

2018. Google- Escuela de Organización Industrial y desarrollado en colaboración con Red.es. Madrid, España.
Curso de Comercio Electrónico.

2015-2016. EF Education First. **English Advance**

Experiencia Profesional

2018- Actual. Sales Admisión Advisor. EAE Business School.
Creación de cuadros KPI para análisis de ventas en función Leads Convertidos, redacción de informes, manejo de gestión de contactos, entrevistas, Manejo de CRM, gestión de cobros, cierre de matrículas, formación a nuevas incorporaciones.

2016- Septiembre 2018. Sales Coordinator. Campus Training.
Manejo de CRM, gestión de ventas y cobros, venta indirecta de producto, asesorías de producto o servicio, cierre de matrículas, planificación y concertación de entrevistas.

2012 – Dic 2017. Directora Comercial y Marketing. Tudiligencia.com (Caracas, Venezuela).
Realización de cuadros comerciales, análisis de los KPI, estudio del cliente y consumidor, desarrollo de estrategias de marketing y comercial, gestión corporativa, B2C, B2B, manejo de medios digitales, análisis de resultados y presupuestos, elaboración de propuestas de productos.



Experiencia Profesional

2015. Periodista. Gepac (Fundación Pacientes con Cancer).

Entrevista a pacientes con diferentes tipos de Cáncer, aplicando herramientas para el desarrollo de un estudio cuya finalidad era mejorar la calidad de servicios hospitalarios a través de la aprobación de medicamentos, ayudas psicológicas y diversas actividades para ayudar a enfrentar los diferentes estados de ánimos de los pacientes

2013- 2015. Ejecutiva de Cuentas. Cervecería Regional.

Desarrollo de estrategias de marketing, elaboración de propuestas, redacción de notas, Análisis de ventas, contacto y negociación con proveedores, gestión de presupuestos, patrocinios de marca, estrategias de lanzamiento de producto, elaboración de informe de resultados, apoya al departamento de compra, venta cruzada

Marcas destacadas:

Cerveza Regional, Cerveza Zulia, Cerveza Pilsen, Malta regional



2011- 2013. Ejecutiva de Cuentas. Evenpro

Análisis y control de resultados y mercados, busca continua de proveedores y clientes, negociaciones, realización de estudios comparativos, gestión de diferentes procesos de compra, alto manejo de presupuesto, supervisión y control de eventos, fidelización de marca, venta directa del producto, gestión de presupuesto.

Marcas destacadas:

Telefonica

DIAGEO



Características Profesionales

Recipiente

Proactiva

Dinámica

Facilidad para comunicarse y relacionarse

Capacidad Analítica

Visión global del negocio