



Ana Arias Trillo

Communication Specialist / Business Developer

+34 634 40 20 78 - anaisariastrillo@gmail.com - Madrid - [Linkedin](#)

Profesional en Comunicación Corporativa con experiencia en el desarrollo e implementación de estrategias de comunicación interna y externa, enfocadas en fortalecer la imagen de la empresa y mejorar las relaciones con los públicos clave. Además, cuento con un perfil orientado a la generación de oportunidades comerciales, creando contenido persuasivo y alineado con los objetivos de ventas.

HABILIDADES

- Redacción y edición de contenido
- Gestión de relaciones públicas
- Planificación y estrategia de comunicación
- Comunicación interna y externa
- Monitoreo de medios y análisis de comunicación
- Gestión de crisis y comunicación de emergencias
- Gestión de cartera de clientes
- Estrategias de ventas B2B y B2C
- Ventas cruzadas (Cross-selling) y ventas adicionales (Up-selling)
- Técnicas de cierre de ventas (incluso ventas complejas)
- Gestión de eventos corporativos
- Manejo de redes sociales y plataformas digitales
- Técnicas de persuasión y negociación

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Corpay FX Business Developer

Abril 2025 - Actualidad

Mi función principal es identificar oportunidades de negocio y presentar soluciones personalizadas para satisfacer las necesidades de los clientes, lo que a su vez implica analizar las tendencias del mercado y desarrollar estrategias para aprovechar las oportunidades. En este puesto, es fundamental tener experiencia en ventas y desarrollo de negocios en el sector financiero.

Productores de Sonrisas Sales Executive

Noviembre 2023 - Abril 2025

Responsable de gestionar la venta de eventos y espectáculos organizados por la empresa. Mi principal tarea es identificar y generar oportunidades de negocio, contactar con clientes potenciales (como empresas, instituciones y clientes corporativos), y promover la venta de entradas, paquetes o servicios asociados a los eventos. Otras responsabilidades como:

- Negociación con clientes para asegurar acuerdos de colaboración.
- Identificación de mercados potenciales, incluyendo alianzas con otras empresas o marcas.
- Seguimiento de ventas y gestión de la relación con los clientes para fidelizarlos.
- Análisis de tendencias de consumo y feedback de los clientes para mejorar la oferta.
- Colaboración con otros departamentos, como marketing o producción, para garantizar la correcta ejecución de las ventas.

Modalia Web Designer

Septiembre 2022 - Mayo 2023

Responsable de diseñar, desarrollar y mantener el sitio web de la revista, asegurando que sea atractivo, funcional y fácil de usar. Mi trabajo se enfocaba en crear una experiencia visualmente impactante y coherente con la identidad de la revista, que refleje su estilo y enfoque en el mundo de la moda.

Entre mis funciones están:

- Diseño de la interfaz de usuario (UI) y la experiencia de usuario (UX) del sitio web, asegurando que la navegación sea intuitiva y atractiva.
- Adaptación de contenidos visuales como imágenes, videos y artículos de moda para que se vean bien en diferentes dispositivos (diseño responsivo).
- Actualización continua del contenido para mantener la revista online fresca, con las últimas tendencias de moda y artículos relevantes.
- Implementación de características interactivas, como galerías de fotos, entrevistas en video o espacios para comentarios, que mantengan a los usuarios comprometidos.

Salesland Sales Advisor

Junio 2022 - Septiembre 2022

Responsable de la gestión y desarrollo de relaciones comerciales para promover y vender productos o servicios de las empresas con las que trabajamos.

EDUCACIÓN

Formación: Persuadir para Cerrar más Ventas
Cámara de Comercio

Grado en Periodismo
Universidad de Murcia

IDIOMAS

Castellano - Nativo
Inglés - C1