

28028 Madrid
28.10.1981

ID-58592 Estelle



INFORMÁTICA

Windows y Mac
Office, Adobe Acrobat,
Photoshop, Auto Cad,
CRM, Sales Force

Marketing
Iri Secodip, Ifop, Sofres,
ACNielsen

Traducción
WordSmith Tools,
Trados, Déjà VuX,
Catalyst

IDIOMAS

Español - bilingüe
Francés - bilingüe
Inglés - nivel alto
Erasmus - University of
Surrey, 2001
Curso - Cork, 1998
Gallego - bilingüe
Italiano - básico

Senior Key Account Manager Leasing & Banks - AUTOROLA SPAIN

(Desde abril 2019) *Madrid*

Análisis y prospección oportunidades de negocio y ampliación portfolio. Desarrollo de soluciones y sistemas de gestión y pricing digital de remarketing. Prospección negocio nuevo y fidelización negocio existente. Elaboración de estrategias nacionales e internacionales en coordinación con el gestor de la cuenta. Responsable proyectos europeos. Asegurar el desarrollo de proyectos hasta el éxito. Preparación Budget y plan estratégico anual. Análisis de mercado y consecución de objetivos mensuales y anuales. Reporte a la central en Dinamarca de resultados. Negociación de acuerdos con clientes. Análisis, estimación y negociación de resultados y precios B2B y C2B. Análisis tendencias mercado en remarketing. Estudios rentabilidad y análisis KPIs.

Key Account Renting - AUTOROLA SPAIN

(enero 2012 – abril 2019) *Madrid*

Gestión grandes cuentas, reuniones y seguimiento con cliente. Análisis y prospección oportunidades de negocio y ampliación portfolio. Desarrollo de soluciones y sistemas de gestión y pricing digital de remarketing. Elaboración de estrategias nacionales e internacionales en coordinación con otros departamentos. Responsable proyectos europeos de renting. Asegurar el desarrollo de proyectos hasta el éxito. Preparación Budget y plan estratégico anual de renting. Análisis de mercado y consecución de objetivos mensuales y anuales. Negociación de acuerdos con clientes. Análisis, estimación y negociación de resultados y precios B2B y C2B. Resolución y gestión de incidencias. Fidelización y consulting - orientación a clientes para incrementar ratios y mejorar sus procesos.

Comercial Senior - AUTOROLA SPAIN

(Agosto 2008 – enero 2012) *Madrid*

Negociación a nivel europeo. Cartera de clientes. Realización de informes. Seguimiento subastas. Elaboración de estrategias. Estimación vehículos. Objetivos semanales y mensuales.

Product Manager Junior Président - GRUPO LACTALIS

(abril 2006 - mayo 2007) *Laval (Francia)*

Estudios de mercado, consumidor y competencia. Evolución de packaging. Lanzamiento de productos.

Product Manager Junior MDD - GRUPO BRIDEL

(enero 2006 - abril 2006) *Rennes (Francia)*

Briefing. Lanzamiento de productos nuevos. Previsiones de ventas. Packaging. Relación con las empresas de creación y con clientes.

Técnicas de aprendizaje - LECHE DE GALICIA S.A.

(agosto 2005) *Lugo*

Aprendizaje del proceso de fabricación y distribución de la leche.

Coordinación y administración – SZENA

(junio 2005 - agosto 2008) *Madrid*

Responsable de series de televisión. Pagos mensuales de figuración de series de televisión. Coordinación de público en programas de televisión y de figuración de series. Realización de albaranes tanto de series como de programas tv. Captación de clientes. Organización de castings.

FORMACIÓN ACADÉMICA

The Power MBA. Madrid 2019

Fleet Expert Diploma. AEGFA, Madrid 2018

Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial. ESIC, Madrid 2005

Licenciada en Traducción e Interpretación. Universidad Alfonso X el Sabio, Madrid 2000-2005