

# CRISTINA C.

Account Manager

Barcelona

Fecha Nacimiento: 15/04/1976



## PERFIL

Profesional con 7 años de experiencia en ventas y 14 en marketing. **Consecución del 90% al 100% de los objetivos.**

Alto compromiso, perseverante y resolutiva. Alta capacidad para la organización y ejecución.

Analítica y estrategia, orientada a resultados, enfrente los retos con decisión. Personalidad positiva, transmito estabilidad en el entorno.

Mis Soft Skills me permiten adaptarme a cualquier situación para **ofrecer soluciones al cliente y atraerlo hacia mi producto o marca** generándole valor para su negocio.



## FORMACIÓN

**2018-2019**

**Máster en Dirección Comercial y Marketing – Especialidad Venta Consultiva**

Euncet Business School. Universidad Politécnica de Cataluña  
Barcelona - España

**2011**

**Curso Superior en Marketing Online (75h)**

ESIC Business School  
Barcelona – España

**2005**

**Diplomatura en Empresariales (no finalizada)**

UOC  
Barcelona - España

**2002**

**Seminario sobre la relación con los clientes desde la perspectiva de la Dirección de Marketing y la Dirección Comercial.**

SDA Bocconi – Scuola di Direzione Aziendale de Milán.  
Escuela de Administración de Empresas  
Milano – Italia

**1994 – 1999**

**Licenciada en Diseño Industrial**

Escuela Superior de Diseño ESDI.  
Universidad Ramón Llull  
Barcelona - España



## EXPERIENCIA PROFESIONAL

**Account Manager**

**IDIBUILD**

**2020 - Actual**

**Sant Cugat-España**

- Implementación y desarrollo de proyectos informáticos y tecnológicos
- Responsable de la fidelización y desarrollo de las cuentas asignadas
- Captación y desarrollo de nuevos clientes
- Gestión de partners y proveedores para el desarrollo de los proyectos junto con el equipo técnico

**Comercial Executive Education**

**EUNCET Business School (UPC)**

**2015 - 2020**

**Barcelona-España**

- Asesoramiento y comercialización de formación (MBA's, Masters e In Company) para ejecutivos y empresas.
- Responsable del 25% de la facturación global.
- Consecución del 100% de los objetivos durante 4 años consecutivos.

**Resp. Marketing y Comunicación**

**SONPURA Canal Hogar y Contract**

**2012 - 2015**

**Barcelona-España**

- Diseño, fabricación y comercialización de equipos de descanso
- Definición y supervisión del lanzamiento, desarrollo, promoción y distribución de las diferentes gamas de productos.
- Análisis de mercado y competencia. Gestión del presupuesto asignado y análisis del ROI.
- Organización de ferias y eventos comerciales.
- Responsable del diseño de los productos de las diferentes colecciones.
- Realización de estudios de tendencias y competencia.
- Gestión proveedores, nacionales e internacionales.



## IDIOMAS

|            |                     |
|------------|---------------------|
| Castellano | ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● |
| Catalán    | ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● |
| Inglés     | ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● |



## COMPETENCIAS

|                            |                     |
|----------------------------|---------------------|
| Office 365                 | ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● |
| ERP y CRM                  | ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● |
| Ventas & Marketing         | ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● |
| Resolución de Problemas    | ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● |
| Liderazgo de Equipos       | ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● |
| Orientada a Resultados     | ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● |
| Creatividad & Comunicación | ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● |
| Tecnologías Emergentes     | ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● |



## INTERESES



Cosmética y  
Nutrición



Viajes



Lectura



Cine



Cocina



Psicología



Música  
(Estudios hasta  
6º piano y  
Preliminar de  
Armonía)



## EXPERIENCIA PROFESIONAL

**Comercial**  
**ONLINE BUSINESS SCHOOL (E.A.E – UB)**  
**2012 - 2012**  
**Barcelona-España**

- Comercialización de MBAs, Masters y Posgrados en el ámbito del management, marketing, comercial, finanzas, comunicación, recursos humanos
- Consecución del 100% de los objetivos marcados en cada convocatoria.

**Brand Manager**  
**CIBA VISION (Novartis)**  
**2005 - 2010**  
**España - Portugal**

- Fabricación y comercialización de Lentes de Contacto
- Definición e implementación del plan de marketing enfocado al canal y al consumidor. Identificar y proponer nuevas oportunidades de negocio. Gestión del presupuesto asignado y análisis del ROI. Análisis periódicos del mercado y competencia. Rolling Forecast. Envío de informes mensuales a la central de Suiza.
- Visitas periódicas a clientes. Desarrollo de estrategias para Key Accounts. Durante 6 meses cubrí como comercial a tiempo parcial la zona de Barcelona capital y Vallés Occidental.

**Product Manager**  
**GRUP OPTIM**  
**2003 - 2005**  
**Barcelona - España**

- Diseño y fabricación de las colecciones de gafas de prescripción y sol para las marcas: Pedro del Hierro, Adolfo Domínguez, Armand Basi, Victorio y Lucchino, Roberto Verino y Agatha Ruiz de la Prada.
- Visitas periódicas a los responsables de las marcas licenciadas.
- Desarrollo e implementación del plan de marketing.
- Análisis de estudios de mercado, competencia y tendencias de moda.