



ID-64794 Laura

SALES AND MARKETING MANAGER

Experiencia laboral

Civitatis SRL (Marketplace) 2018 - Actualidad Madrid- España.

- **Training & Quality Teamleader B2B Agencias(2023 - Act.)**

Liderar, elaborar y garantizar los procesos de calidad y productividad de todo el equipo B2B.

Gestión de onboarding y calidad discurso comercial

Liderar proyecto de implementación de herramientas CRM y productividad.

- **Teamleader B2B Agencias LATAM (2022 - 2023)**

Ejecución del budget de agencias de LATAM.

Liderar, coordinar y supervisar los comerciales de B2B de LATAM y plantear objetivos en base a KPIS.

Establecer la estrategia y acciones en cada mercado para conseguir objetivos y KPI .

- **Account manager B2B Agencias (2018-2022)**

Apertura de mercados, captación de nuevas agencias y seguimiento de colaboradores estratégicos.

Gestión comercial y cierre de acuerdos.

Participación en ferias y convenciones del sector.

Asset Wealth Management (2015-2018) **Sto. Dgo. Rep. Dom.**

- **Business and sales development Manager**

Captación de clientes y manejo cartera existente.

Marketing y venta sobre el producto financiero.

Manejo de KPIS y evaluación de objetivos.

Desarrollo de la cartera y asesoría en distintas inversiones financieras.

Mercadeo y acciones para desarrollar nuevos canales de venta.

Skills - Intrass (2014-2015) **Sto.Dgo. Rep. Dom.**

- **Business and sales development Manager**

Manejar el proceso de ventas e implementación de los programas disponibles de la empresa.

Captación de clientes para eventos y programas.

Evaluación de KPIS y objetivos.

Estructuración, conceptualización y diseños de nuevos programas de capacitación y la ejecución de promoción de los mismos.

Contacto



Madrid

Perfil Profesional

Especialista en el área comercial, marketing y desarrollo de nuevos negocios con más de 15 años de experiencia en empresas multinacionales y Marketplace.

Durante mi carrera profesional he liderado proyectos de lanzamiento de marcas en el trade, activación de promociones, desarrollo de nuevos negocios y comercialización de marketplace en nuevos mercados, logrando superar los objetivos planteados en ventas.

Me encanta asumir nuevos retos, estar en constante aprendizaje, trabajar en equipo y fomentar el desarrollo de los mismos con empatía, un gran enfoque a resultados y pensamiento analítico.

Idiomas

Castellano: Nativo.

Francés: Nivel Inicial

Inglés: Nivel alto.

Habilidades

- ✓ Buena comunicación
- ✓ Gestión de equipos
- ✓ Resolución de problemas
- ✓ Espíritu comercial
- ✓ Enfoque en resultados

Herramientas

- ✓ Microsoft Office
- ✓ SAP
- ✓ Mailchimp
- ✓ Jira

Cursos/ Seminarios

- Coaching e Inteligencia emocional (2017)
- Workshop de Presentaciones Efectivas” by Intrus (2013)
- “Mejores Líderes Logran Resultados Excepcionales” (2012) Dr. Eduardo Moane Drago
- Key Account Selling Program, Heineken Workshop “ The Sales Hunter” , Miami, (2011)
- “Sales Academy” Destrezas Fundamentales de Venta” (2011)
- Diseño y Gestión Exitosa de Promociones en el Trade Marketing, (2010).
- Seminario “Marcas. Impacto Vital”, impartido por Pablo Ross, (2008).
- “Toma de Decisiones”, ADEN 2008)
- Negociaciones Efectivas y Avanzadas, iADEN (2007)
- Cursos de Inglés de Negocios, Progressive English. 2007.
- “Cadenas de Servicio Interno”, 2006.
- “La Semana del Comercio Internacional, El Reto de la Empresa en un Mundo Globalizado”. Barcelona, Febrero 2006.
- IX Seminario de Ingeniería Industrial “Visión Alternativa de una Profesión” Marzo 2003.

Grupo León Jimenes(CND-Anheuser-busch inbev) (2006-2013) Santo Dgo. Rep. Dom.

• Key account coordinator (2011 –2013)

Desarrollar. idear e implementar promociones de ventas conforme planes de la marca, para los distintos canales de ventas. Calculo de ROI sobre promociones y acciones en el trade. Gestión y optimización del presupuesto.

• Trademarketing executive (208 –2010)

Implementar los planes y estrategias para maximizar la visibilidad de las marcas en los PDV. Activación de promociones en PDV. Negociar y dar seguimiento a los acuerdos y contratos de exclusividad- Desarrollar y fidelizar cuentas partners estratégicos. Analizar KPIS sobre el comportamiento y percepción de los clientes y consumidores.

• Supply (2006-2008)

Negociar con proveedores y realizar negociaciones a largo plazo Atender requerimientos área Trade marketing, ventas, Promoción y relaciones públicas. Analizar las ofertas de acuerdo a las políticas y procedimientos de la empresa. Buscar en el mercado alternativas favorables para la empresa.

Banco BHD (2003-2005) Santo Dgo. Rep. Dom.

• Oficial Banca Comercial

Ofrecer productos del banco a clientes y fidelizarlos a la empresa, según estrategia de venta. Manejo de cartera de clientes comerciales y corporativos (Cartera activa y pasiva e inversiones) Manejo de préstamos, certificados y cuentas de ahorros y corriente

Datos Académicos

Eude Business School – Madrid , España. Máster en Marketing Digital (2018-2019)

UNIBE, Sto. Dgo, Rep. Dom. Diplomado en branding y creación de marcas (Julio.- Nov.2014)

Universidad Pompeu Fabra- BCN, España. MIBAL y Post grado en, Negocios Internacionales con especialización en Negocios con LATAM y Países Asiáticos (2005-2006)

Universidad APEC, Sto. Dgo, Rep. Dom. Post Grado en Alta Gerencia (2004-2005)

PUCMM, Sto. Dgo, Rep. Dom. Licenciatura Administración de empresas (2000-2004)