

ID-65084 ELENA

Account Manager



DATOS DE CONTACTO

 **Zona**
Madrid



EDUCACIÓN

Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Máster. ESIC, Madrid - Cursando

Dirección de Empresas y Marketing

Máster. UNED, Madrid - 2015

Innovación y Nuevas Tecnologías

Máster. UNED, Madrid - 2014

Administración y

Dirección de Empresas

Grado. U. Nebrija, Madrid - 2013

Turismo

Grado. U. Nebrija, Madrid - 2012

APTITUDES

- Marketing
- Ventas
- Estrategia y Análisis
- Liderazgo
- Trabajo en equipo
- Innovación
- E-commerce

PERFIL PROFESIONAL

Enfocada en el cliente y orientada a resultados.

Más de 12 años de experiencia internacional en España, Mexico, Republica Dominicana y Panamá.

A lo largo de mi carrera, he demostrado capacidad para:

- Lograr resultados mediante el desarrollo y ejecución de Estrategias
- Negociaciones y Alianzas Exitosas (B2B)
- Innovar y ofrecer soluciones a problemas complejos.

Me gustaría formar parte de una empresa donde, a través de mis conocimientos y experiencia, pueda impactar positivamente en sus objetivos y estrategias.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

SENIOR COMMERCIAL MANAGER

TUI / Madrid / 2021 - Actualidad

Responsable del desarrollo de nuevos mercados.

- Negociación y firma de acuerdos comerciales con partners estratégicos para la compañía.
- Análisis y captación de potenciales clientes.
- Establecimiento de estrategias comerciales de crecimiento conjuntas y mantenimiento de grandes cuentas.
- Coordinación de actividades con los departamentos de compras, marketing, finanzas y producto.

REGIONAL COMMERCIAL MANAGER CEAM

Despegar.com / Centroamérica / 2017 - 2021

Responsable de la gestión y el desarrollo de los canales de venta de Despegar en Centroamérica para un presupuesto de \$40 Mill.

- Diseño y gestión de la estrategia de crecimiento de las ventas online (B2C) y las alianzas (B2B) para Centroamérica.
- Análisis de la competencia, productos y mercados.
- Coordinación de la estrategia comercial con los departamentos de marketing, producto y revenue.
- Creación y fortalecimiento de alianzas y estrategias de crecimiento B2B, principalmente con entidades financieras y aerolíneas.
- Dirección de un equipo de 12 profesionales.

ID-65084 ELENA

CURSOS

Más de 700 horas en cursos de formación específica en marketing digital, ventas, atención al cliente, liderazgo y negociación:

Marketing Digital, Executive
Columbia Business School, N.

Desarrollo gerencial, Executive
Universidad Torcuato di Tella
Buenos Aires

Desarrollo humano y liderazgo
Eolic People
Ciudad de México

**Experto en Gestión de
Actividades Turísticas**
UNED
Madrid

**Habilidades de venta, CRM,
SAP y producto.**
Viajes El Corte Inglés
Madrid – Ciudad de México

IDIOMAS

Inglés – B2

Español – Nativo

EXPERIENCIA PROFESIONAL

GERENTE DE VENTAS Y DESARROLLO DE NEGOCIO LEISURE

Viajes el Corte Inglés / Panamá / 2015 - 2017

- Búsqueda, creación y mantenimiento de relaciones comerciales con clientes estratégicos.
- Responsable de la elaboración, implementación y monitoreo del presupuesto y la estrategia de ventas.
- Responsable de la contratación y negociación con proveedores.
- Desarrollo de nuevos modelos de negocio: Creación de la oferta receptiva (contratación y negociación de tarifas, confección de circuitos, elaboración del tarifario y supervisión de la edición impresa a comercializar en más de 800 puntos de venta en 16 países de América y Europa) y creación del departamento mayorista.
- Gestión de un equipo de 4 personas.

VENTAS / CONTRATACIÓN / BOOKING

Viajes el Corte Inglés / España, México y Rep. Dominicana / 2008 - 2015

- Negociación y acuerdos comerciales con hoteleros y receptivos de turismo.
- Participación en la elaboración y supervisión del catálogo de Europa.
- Confección de paquetes turísticos adaptados a la demanda.
- Carga y mantenimiento de tarifarios en el sistema de reservas propio.
- Implementación de herramientas CRM, estrategias de ventas y atención al cliente.
- Realización de reportes mensuales al gerente de área.
- Seguimiento y gestión de reservas, asesoramiento y atención personalizada a más de 800 agencias.
- Diseño de paquetes turísticos a medida para clientes VIP. Resolución de reclamaciones.
- Tour Leader y coordinadora de viajes de familiarización.