

ID-64463 ANA

Comercial y Marketing



Profesional con más de 17 años de experiencia en el área de Marketing y Ventas con gran experiencia en negociaciones comerciales y en la relación tanto con grandes cuentas, agencias de medios y con clientes individuales. Con experiencia para trabajar por objetivos, bajo presión y con una clara orientación hacia el cliente. Tengo experiencia en los sectores de medios. Actualmente trabajo en publicidad OOH-DOOH

Experiencia

2019 - Actualidad

Grupo 014 media

Actualidad: **jefe de producto** OOH-DOOH

Responsable de soportes ooh-dooH, en captación y gestión de clientes directos y con agencias de medios. Inicio y llevo a termino todas las campañas, con su desarrollo, seguimiento e informes al cliente. Siempre enfocada al cumplimiento de mi objetivo, logrando tener importantes tasas de fidelización.

2018 – 2019

Grupo Family Check

Soporte Publicitario 25 años en el mercado. Comercial y Marketing. Captación, elaboración y seguimiento de campañas de publicidad de grandes marcas de todo el sector de servicios, ocio y restauración. Campañas online www.portaldescuento.com y en el sector offline Talonario Family Check.

Mi función principal en la compañía es la captación de marcas que necesiten llegar a su cliente/consumidor final.

Educación

1988 - 1992

Diplomada en publicidad y relaciones públicas

Universidad de Valencia

Aptitudes

- Creatividad
- Liderazgo
- Organización
- Solución de problemas
- Trabajo en equipo

Contacto

Las Rozas de Madrid

2016 – 2018

Zankyou.com

Portal web internacional con presencia en 20 países. Directora de Grandes Cuentas Captación y seguimiento de Gran Cuenta tanto de cadena hotelera como de grandes marcas.

2011 - 2016

Bodas.net (Grupo Intercom)

Portal web líder en España en el sector de las bodas con presencia en más de 13 países

Manager Cadena Hotelera.

Captación, retención y seguimiento de grandes cuentas del sector Hotelero como Meliá, Starwood, Paradores, NH, Silken, H10, Tryp, AC, entre otras.

Entre las funciones que desempeñé se encuentra la coordinación de todos los aspectos relacionados con estas grandes cuentas:

asesoramiento y labores de consultoría de publicidad y comunicación, formación, negociación de las condiciones contractuales, resolución de las posibles incidencias y seguimiento de estas.

Siempre con el foco en mantener un elevado nivel de satisfacción por parte de los clientes

Sales Manager zona Centro.

Coordinación de un equipo de ventas de 5 personas. Responsable de toda la fuerza comercial de la zona centro (Madrid y provincias limítrofes).

En dos años nuestro equipo, logró triplicar la facturación de la zona.

Algunas de las funciones que desempeñé en este puesto: formación, seguimiento, creación de estrategia de venta y gestión.
en este puesto: formación, seguimiento, creación de estrategias de venta, portfolio clientes, planificación comercial y reporting de resultados.

2007 – 2010

Mapfre

Agente exclusiva de seguros Mapfre tratando tanto a clientes individuales como colectivos. Entre las funciones desempeñadas en este puesto, se encuentran el análisis y estudio de cartera de clientes, asesoramiento a clientes sobre portfolio de productos, captación de nuevos clientes, seguimiento y fidelización de los ya existentes. Reporting mensual a la central sobre el status de mi cartera de clientes.

Skills

- Nivel medio de ingles.
- Nivel alto de frances
- Bilingüe nativa en catalan
- ✓ Nivel Avanzado MS Office
(Word, Excel, Access, PowerPoint)

Referencias linkedin

“Ana es una gran profesional con la que es un placer trabajar. Es una persona proactiva, resolutiva y supertrabajadora, enfocada 100% a sus clientes.

Es de esas profesionales que, lejos de crearte un problema y trabajo adicional, consigue darte soluciones, y liberarte de cargar de trabajo adicional.”

“ Es cercana, profesional, divertida y sincera, cualidades necesarias en personas que están en primera línea, lidiando con grandes empresas, como es el caso de Paradores de España.”

“Su profundo conocimiento del sector de las bodas, su reputación y sus contactos, le convierten en una valiosa profesional para cualquier

1999 – 2004

Pretesa (Grupo Prisa)

LOCALIA TV. Empresa promotora de emisoras de televisión perteneciente al Grupo Prisa.

Adjunta Dirección Coordinación de todos los temas relacionados con la Dirección de la compañía, tales como la gestión de agenda, organización de eventos corporativos, apoyo en los ciclos de conferencias del comité de Dirección, coordinación de viajes y reuniones de trabajo

Además, entre mis responsabilidades, estaba la de gestionar la documentación de la compañía, dando soporte centralizado a todas las emisoras del grupo.

1994 - 1999

Pricewaterhouse & Coopers

Assistant Dirección. Departamento Pymes.

Coordinación y gestión de agenda, visitas comerciales, preparación documentación necesaria para presentaciones, gestión del CRM de la compañía, tareas administrativas y apoyo a la organización en eventos corporativos

1993 - 1994

Air Europa

Agente de handling. Coordinadora de tierra

1992 – 1993

Air nostrum

Agente de handling. Coordinadora de tierra, estableciendo el cierre de vuelo. Atención a los *transfers*, llegando a ser primera línea de atención al cliente.

empresa que quiera desarrollar su negocio y cuota. La recomiendo 100%”

. Y Cuando crees que lo has visto todo, llega un día y conoces a una persona que te enseña como el éxito radica en la sencillez y sensatez. Ana es simplemente eso, inteligencia”

“Y gracias a esas cualidades se convierte de manera natural en una persona imprescindible para la compañía en la que trabaje y en un ejemplo para el grupo”