



SKILLS A DESTACAR

Orientación a objetivos



Liderazgo de equipos y motivación



Negociación comercial



Mentalidad positiva



IDIOMAS

Español



Inglés



Italiano



Catalán



VANESA



Directora de Desarrollo de Negocio

Emergia, especialistas en soluciones integrales en los ámbitos de la experiencia de cliente, las ventas y la recuperación y recobro (B2B)
2022- 2023

- Captación de nuevos clientes mediante prospección.
- Coordinación de Plan de marketing y planteamiento de objetivos comerciales.
- Negociación, cierre de contrato y seguimiento de nuevos clientes, completando CRM.
- Adhesión de dos grandes marcas UE Lisboa y Food Delivery Brand con alta facturación.



Business Development Manager (Hunter)

Teleperformance, impulsador internacional de marcas a través de la transformación digital (B2B)
2020 - 2022

- *Gerente* de cuenta en mercado Ibero-LATAM y gestión de leads.
- Gestión CRM a través de Salesforce.
- Adhesión de 4 grandes marcas a la cartera con coordinación a nivel mundial. Ejemplo: Mahou y GalpSolar.



Transition Manager

Gesnext, an IBM Company: especialistas implantando proyectos de Inteligencia Artificial y robótica en empresas
2016- 2020

- Trabajo de Consultoría analizando procesos de Revenue Management, Opportunity To Order y Order To cash.
- Seguimiento de proyectos, cumplimiento de contratos, seguimiento de costes, KPIs (SLAs), seguimiento de mejores prácticas y generación de lecciones aprendidas. Análisis y relevamiento de procesos.
- Transiciones para grandes cuentas como Anticipa Real State, Telxius o LG.



Responsable comercial

Leroy Merlin, multinacional francesa especializada en bricolaje, construcción, decoración y jardinería
2012 - 2016

- Responsable de garantizar y controlar la calidad de la relación comercial con el cliente, siendo su interlocutor con el fin de conseguir el mejor customer journey.
- Obtuve una promoción interna para ser jefa de sección.



Directora Territorial Comercial

EACNUR/UNHCR, organización internacional de la ONU para los refugiados. Actividad en 133 países.
2010 - 2012

- Desarrollo comercial, marketing y fundraising.
- Más de 30 personas a mi cargo.
- Por méritos propios, elegida como representante de EACNUR (Comité Español) en Tailandia en 2012.

EDUCACIÓN

Actualmente - MBA | ENEB & Burgos University

2022 - Power Sales | The Power MBA

2014- 2018 - Grado de Ingeniería Industrial de Organizaciones| UDIMA



HERRAMIENTAS

.MS Office avanzado: Excel, Power Point, Project.

Herramientas como Salesforce, Blue Works

Técnicas Design Thinking, Six Sigma