

MARIA



PERFIL PROFESIONAL

Ejecutiva de cuentas nacional e internacional y de desarrollo de negocio con 15 años de experiencia en ventas B2C y B2B .Enfocada a resultados y a prospectar, mantener y mejorar las relaciones entre empresas. Con aptitudes interpersonales, motivación, trabajo en equipo y espíritu de lucha y adaptabilidad.

PRINCIPALES APTITUDES

Ventas | Negociación |Liderazgo y compromiso |Marketing Desarrollo de negocio y online | Capacidad de trabajo bajo presión y enfocada a objetivos |Flexible Creativa | Proactiva | Trabajo en equipo |Experiencia Internacional.

EXPERIENCIA LABORAL

KEY ACCOUNT MANAGER INTERNACIONAL Y DESARROLLO DE NEGOCIO. Lyreco .Marzo de 2021 la actualidad.

- Busco nuevas oportunidades de negocio alineadas con la estrategia de crecimiento de la empresa para conseguir el objetivo anual. Consecución al 120% .Objetivo personal de 3.8 millones €.
- Organizo un plan de ventas y marketing de alcance nacional para mantener nuestros clientes, mejorar las relaciones y crear nuevas duraderas. Desarrollo account plans y los implemento y reviso.
- Comunico internamente las necesidades de las grandes empresas con las que tenemos acuerdos para alinearnos constantemente con sus necesidades
- Coordino a los equipos de marketing , compras , IT , aprovisionamiento y atención al cliente dentro de mi organización.

SALES MANAGER .Hotel Ac Cuzco By Marriot . Madrid. Agosto de 2019 a marzo 2021.

- -Incremento la ocupación de habitaciones y de salas de eventos del hotel en un 12% respetando la parrilla tarifaria establecida, optimizando el precio medio y maximizando el y con el fin de garantizar la calidad del servicio y la satisfacción del cliente. Elaboré planes estratégicos de ventas y marketing basados en el análisis de la actividad comercial.
- Representé a la marca y a mi hotel en ferias nacionales e internacionales como EIBTM, WTM ,etc y en eventos corporativos.
- Presenté informes semanales a la Dirección General y dueños de los hoteles.

HILTON HOTELS - MICE & Corporate - Cluster Account Manager y Business Developer (Londres) Enero de 2018 a julio 2019.

- Gestioné más de 900 habitaciones y 25 meeting rooms en Hilton Westminster, Hilton Hyde Park y Crowne Plaza Ealing. Cuidé, desarrollé y mantuve 28 grandes cuentas asignadas que suponían una responsabilidad 3.2 millones de libras
- Participé en campañas de ventas globales y colaboré con mis compañeros de Global Hilton.
- Implementé dos campañas para aumentar el nuevo negocio Corporate y Eventos. Logros: 25 nuevas cuentas de empresa, 4 nuevas cuentas de MICE, 750 noches en ese año

RADISSON HOTEL GROUP- Cluster Sales Manager (Londres) Junio de 2015 a enero de 2018.

Radisson Blu Portman Square (274 habs +11 meeting rooms) y Park Inn Heathrow (893 habs y Conference Centre).

- Organizacé de famtrips semanales para captar nuevos clientes de Grupos, Corporate y eventos y ese año logré 10 Nuevas cuentas de empresa, 7 nuevas cuentas MICE . Alcanzado el objetivo de venta de 700.000 GBP.

TRACON -The Travel Corporation (Londres) - Contract Executive Grupos
(Diciembre 2013 a junio 2015).

- Venta de grupos de asiáticos por todas España y Portugal y negociación de contratos. Aumento de nivel de negocio a 35 grupos semanales de 30 habitaciones. Con mas de 600 pernотaciones a la semana.

NUBA CORPORATE.

Account Manager. Viajes de Incentivo. Desde julio de 2010 a Noviembre de 2013.

- Account management de 45 cuentas asignadas, motivar proactivamente las ventas e incrementar el número de peticiones de viajes entre mis cuentas. Participación en ferias y en eventos de turismo. Vendí 47 viajes de incentivo con unos ingresos anuales de 350.000EUR al año.

VIAJES ECO (Madrid) - Product Manager en Viajes a la Medida.
Enero de 2007 a Julio de 2010.

- Responsable de asesorar y organizar , cerrar el contrato de viajes de lujo de a la medida para novios, familias y grupos en América, Asia, África, Oceanía, Antártida y Europa.
- Responsable de las relaciones comerciales y cierre de acuerdos con stakeholders, cadenas de hoteles, destination management companies a nivel nacional e internacional

ESTUDIOS

Licenciatura en Administración y Dirección de Empresa Complutense de Madrid(2003-2006) ---
Diplomatura en Turismo por la Universidad Complutense de Madrid.(2000-2003)

INFORMATICA

- Paquete Office : Excel, Power Point...
- CRM : Sales Force, Opera ORS , Force Manager
- Hotel Management Systems: Opera PMS, Micros, On Q Management (Hilton), Merlín (IHG) y Revenue Management Systems: Lanyon, Hoteligence, El Colibrí.

IDIOMAS

• Inglés: C1 • Francés: B1

VOLUNTARIADOS Y HOBBIES

- Ayudas y patrocinios en ITTT, organización que extiende la cultura en distintas ciudades españolas y europeas a través de organización de charlas tipo TED. Desde 2022 a la actualidad
- -Proyecto en un hotel en Londres con mujeres sin hogar (3 meses) noviembre 2013- enero 2014 .
- -Monitora de Aerobic por AEMA. Clases de Aerobic para inmigrantes en Comunidad de Madrid (2012).

(Recomendaciones disponibles bajo petición)

