



PERFIL PROFESIONAL

Business Development con 10 años de trayectoria profesional en empresas reconocidas a nivel nacional e internacional. Experta en el **desarrollo de producto y estrategia comercial**, **fidelización de clientes**, **búsqueda de oportunidades de negocio**, **introducción de productos innovadores** y **establecimiento de acuerdos comerciales** con cuentas estratégicas. Extenso bagaje en el desarrollo de **planes promocionales**, en el **análisis y seguimiento de objetivos**.

Competencias transversales: Orientación al cliente | Creatividad e innovación| Comunicación asertiva| Flexibilidad y adaptación| Trabajo en equipo| Gestión de personas| Pensamiento estratégico| Gestión y planificación| Capacidad analítica.



EXPERIENCIA PROFESIONAL

- 2019 /2020** **VIP DISTRICT – COLECTIVOS VIP (1 año)**
Empresa dedicada al diseño y ejecución de campañas de marketing digital mediante planes de fidelización para empleados y clientes para grandes marcas.
Customer Loyalty Consultant
 Conceptualización, desarrollo e implementación de proyectos orientados a negocios basados en Customer Intelligence. Creación e implementación de estrategias comerciales con contenido personalizado basadas en el estudio de puntos de contacto, hábitos e intereses de los clientes.
- 2016/2019** **MUSEUMMATE (2 años y 10 meses)**
Empresa dedicada al diseño y ejecución de proyectos de difusión de la información y la cultura en Museos y Espacios Culturales y de Ocio públicos y privados de todo el mundo.
Senior Account Project Manager
 Responsable de Iberia y Portugal. Prospección de la zona geográfica asignada y búsqueda de nuevas oportunidades de negocio. Relaciones con instituciones u organismos públicos vinculados a la cultura y la difusión de la información. Reporte directo al CEO.
Logros destacados:
- Diferentes acuerdos comerciales con instituciones públicas y privadas que garantizan un proyecto de difusión museística con un discurso coherente para los clientes y los visitantes.
 - Ampliación de la cartera comercial en Iberia y Portugal.
- 2013 – 2016** **ELTENEDOR A TRIPADVISOR COMPANY (2 años y 5 meses)**
Compañía dedicada a ofrecer reservas online en los mejores restaurantes de las principales ciudad de España, ofreciendo promociones de hasta el 50% de descuento.
Account Manager
 Encargada de ofrecer un asesoramiento global a los restaurantes que forman parte de la web de la compañía, a fin de potenciar el negocio y maximizar el uso de las herramientas desarrolladas por la empresa. Análisis y optimización de promociones y campañas. Reporte de KPI's al Area Manager. Desarrollo de planes de formación a los establecimientos en relación a la gestión de reservas vía web.
Logros destacados:
- Realización de campañas de posicionamiento en cortos periodos de tiempo, haciendo frente a lo ofrecido por la competencia en el mercado.
 - Desarrollo efectivo de un perfil conciliador con clientes complejos, siendo capaz de mantenerlos dentro de la cartera a través de la utilización de diferentes herramientas.

2009 – 2013 LA VIDA ES BELLA

Empresa dedicada a la realización y distribución de cajas de regalos de diferentes experiencias: viajes, excursiones, actividades diversas, entre otros.

2009 – 2013 Area Manager Retail (4 años y 3 meses)

Responsable de la planificación, organización y control del producto en los diferentes puntos de ventas. Encargada de gestionar y planificar las campañas a nivel comercial y Visual Merchandiser. Realización de visitas a los diferentes responsables de ventas, manteniendo una relación comercial con cada uno de ellos. Liderazgo y gestión de un equipo formado por 8 gestores de puntos de venta y una red comercial conformada por más de 60 personas en campañas específicas. Análisis de KPI's. Supervisión del merchandising, campañas de marketing, gestión de recursos, formación y motivación del personal. **Logros destacados:**

- Liderazgo y gestión del equipo y marca en Catalunya, logrando su consolidación en calidad y tiempo.
- Optimización de las relaciones comerciales y establecimiento de acuerdos, permitiendo tener mayor presencia en el lineal y mejores posiciones en relación a la competencia (Smart Box).
- Consolidación de relaciones con perfiles en mandos intermedios en puntos de ventas y/o centrales de compra situadas en Barcelona, a través de la adecuada utilización de herramientas de Marketing y Trade Marketing.

2007 – 2009 Hugo Boss Orange

Assitant Store Manager (1 año y 8 meses)

Análisis de la morfología de cliente, estudiar propuestas de estilismo ciñéndose a las características estéticas y gustos del cliente. Reposición y gestión de stock. Gestión de cobros, incidencias y devoluciones. Participar y ejecutar las decisiones de Visual Merchandising de la tienda.

2006 – 2007 Hoss Intropia

Assitant Store Manager (1 año y 1 mes)

Análisis de la morfología de cliente, estudiar propuestas de estilismo ciñéndose a las características estéticas y gustos del cliente. Reposición y gestión de stock. Gestión de cobros, incidencias y devoluciones. Participar y ejecutar las decisiones del Visual Merchandising de la tienda.

2004 – 2006 Lemon

Store Manager (2 años y 1 mes)

Gestión integral de la tienda. Coordinación, motivación y formación de equipo de ventas formado por 5 personas. Garantizar el control de stock, gestión de inventarios y el orden del almacén. Tomar y ejecutar las decisiones sobre Visual Merchandising y coordinación de tienda. Gestión de cobros, incidencias y devoluciones.



FORMACIÓN ACADÉMICA

2005 – 2007 **TÉCNICA SUPERIOR EN IMAGEN PERSONAL Y PROFESIONAL – Rama Imagen Personal**
IES Santa Engracia

2000 – 2002 **TÉCNICA SUPERIOR MARKETING Y COMERCIO – Rama Comercio y Marketing**
IES Jaime Ferrán

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

IDIOMAS Inglés, B1 | Castellano, lengua materna | Catalán, nociones
INFORMÁTICA Microsoft Office, Sales Force.

FORMACIÓN Curso Bonificado Inglés Profesional B1 2021
Curso Bonificado Técnico Profesional en Fidelización de Clientes, 2009.
Curso Bonificado Técnico Superior en Psicología y Técnica de Venta, 2008.
Curso Bonificado Técnico Superior en Psicología y Técnica de Venta, 2003 – 2004.
Seminario de Comunicación Interpersonal en I.E.C.M. 2000.

OTROS DATOS Nacida el 26 de septiembre de 1980 en Madrid, España.