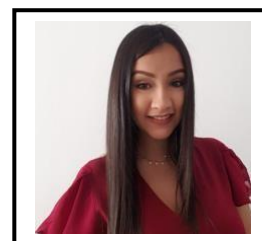


ID-58012 IOLE NOEMY

Marketing, Trade Marketing y Ventas



Información Personal

Dirección Madrid, 28050

Fecha de nacimiento 14 de septiembre de 1991

Educación y Formación

Fecha Junio 2016
Centro de Estudios Universidad Metropolitana. Caracas - Venezuela
Titulo obtenido **Máster en Gerencia y Mercadeo**

Fecha Noviembre 2014
Centro de Estudios Universidad Central de Venezuela. Caracas - Venezuela
Titulo obtenido **Licenciatura en Estudios Internacionales**

Idiomas

Idioma materno **Español – Nativo**

Inglés

Otros
Nivel Europeo (*)

COMPRENSIÓN		HABLA		ESCRITURA
Auditiva	Lectura	Interacción oral	Expresión oral	Expresión escrita
B2	B2	B2	B2	B2

**Nivel de marco Europeo Común para las lenguas*

Capacidades y Habilidades

- Manejo avanzado de Microsoft Office: Word, Excel y Power Point.
- Salesforce, Geoblink, Qlickview, Data Studio, Asana, Wrike,
- Polivalencia. Iniciativa. Negociación. Capacidad de trabajar bajo presión. Trabajo en equipo. Planificación. Organización. Manejo efectivo del tiempo. Capacidad analítica. Habilidades de comunicación. Resultados orientados a objetivos.

Experiencia Laboral

ALAIN AFFLELOU

Grupo Afflelou
Trade Marketing Specialist
Madrid
Julio 2020 - Actualidad

Crear e implementar estrategias y acciones de marketing local en el canal online y offline con el objetivo de generar tráfico, notoriedad e incremento de cifra de ventas.

- Elaboración e implementación del plan anual de marketing a nivel local.
- Implementación y gestión del plan de comunicación de aperturas.
- Gestión de los soportes de comunicación VM de las tiendas.
- Análisis, seguimiento y reporte de cifras de ventas.
- Trabajo con agencias y proveedores externos.
- Ejecución de actividades y campañas de marketing online.
- Visitas a nivel nacional para supervisar la correcta imagen de las marcas en el PDV.



Pernod Ricard
Trade Marketing Assistant
Las Palmas de G.C
May 2019 – Feb 2020

Implementar y dar seguimiento a la estrategia de marketing y planes promocionales de las diferentes marcas en la región.

- Responsable de analizar y comunicar los datos de estudios de mercado.
- Colaborar en la elaboración del plan promocional de la región y reportar resultados.
- Control y gestión de material PLV y herramientas de incentivos.
- Coordinación con proveedores externos.
- Visitas a locales comerciales de hostelería para supervisar las acciones promocionales.



British American Tobacco
Key Account Manager
Caracas
2016 – 2018

Definir y dirigir las estrategias y planes de ventas, Trade Marketing y Merchandising para las cuentas claves de la compañía, con el propósito de lograr los objetivos de volumen de ventas, participación de mercado y rentabilidad comercial.

- Manejo y control del presupuesto anual para las cuentas.
- Implementación de estrategias comerciales en los PDV de las cuentas.
- Gestión de equipo de GPV's.
- Coordinación del equipo de GPV's.
- Análisis, seguimiento y reporte de indicadores.
- Negociación de condiciones y contratos con clientes y proveedores.



British American Tobacco
Trade Marketing
Representative
Caracas
2014 - 2016

Ejecutar e implementar procesos que asegurasen la colocación de productos Premium en los PDV, por medio de la identificación, gestión del relacionamiento, y seguimiento al desempeño de clientes.

- Ejecutar acciones estratégicas asociadas a la comunicación e imagen de las marcas.
- Garantizar los objetivos de ventas mensuales y otros indicadores de rendimiento.
- Recopilar y completar información mensual relacionada con las tendencias del consumidor y la cartera de clientes.
- Análisis de datos y tendencias dentro de la zona geográfica correspondiente.

Logros y reconocimientos

- **Participación y desarrollo de un proyecto interno** cuyo objetivo consta en aportar valor a la Red de franquiciados y delegados en la búsqueda de acciones segmentadas en función de necesidades: Grupo Afflelou – Madrid, 2021
- **Creación de una plantilla de reporte** para un mejor análisis y comprensión de datos al departamento comercial: Pernod Ricard – Las Palmas de G.C, 2019
- **Obtención de reconocimiento y premio de un viaje** por logro de resultados positivos en gestión de equipos: British American Tobacco – Venezuela, 2017
- **Obtención de un reconocimiento “Star Award”** por resultados obtenidos en la implementación de Visual Merchandising en puntos de venta estratégicos en la ciudad de Caracas: British American Tobacco – Venezuela, 2016
- **Cambio a zona con mayor importancia** y peso de la región por consecución fija y constante de objetivos de ventas: British American Tobacco – Venezuela, 2015

Educación Adicional*

- **Experto en Branding:** Constanza Business & Protocol School – Madrid, 2019
- **Gestión de redes sociales:** Centro de computación Universidad Central de Venezuela – *Venezuela 2018*
- **Leading Self:** Instituto de Estudios Sociales Avanzados (IESA) – *Venezuela 2016*
- **Brand Academy:** *British American Tobacco – Venezuela, 2016*
- **Inteligencia Emocional:** *Consultoría Gerencial – Venezuela, 2016*
- **Herramientas Gerenciales:** *British American Tobacco – Venezuela, 2016*
- **Programa Positive:** Neuro Sales / British American Tobacco – *Venezuela, 2015*
- **Curso de Excel Intermedio 2013:** Instituto de Capacitación Organizacional, Financiera y Tecnológica (ICOFT) – *Venezuela, 2014*

**Referencias y Soportes disponibles a solicitud*