

Almudena

28035 Madrid

Profesional de Marketing y ventas con más de 10 años de experiencia en el lanzamiento, venta y promoción de productos B2B y B2C; emprendedora con buenas habilidades comunicativas y negociadoras, capacidad de escucha. Persona flexible, proactiva, analítica, enfocada en la consecución de objetivos, acostumbrada a trabajar bajo presión y a liderar equipos.



EXPERIENCIA PROFESIONAL

2025 **Director Comercial – ACAM Mayores (Cuidado de Personas Mayores)**

En dependencia del Director General gestionando un equipo de 25 comerciales.

- Definir las políticas y la estrategia del área comercial y revisión con la Dirección General de la compañía. Asegurarme del cumplimiento de las mismas. Elaboración, diseño e implementación de la estrategia comercial.
- Elaboración, gestión y seguimiento del Plan Anual de Ventas: establecer y supervisar los incentivos y objetivos cuantitativos y cualitativos, optimización y seguimiento del presupuesto
- Seguimiento y control de la cuenta de resultados
- Análisis de mercado y de la competencia existente y potencial.
- Detectar nuevas oportunidades de negocio.
- Trabajar en sintonía con otros departamentos de la compañía para lograr los objetivos
- Diseño, implementación y análisis de KPIs del área comercial. Seguimiento de desviaciones y definición de acciones correctoras para mejorar los procesos

2021-2023 – **Director Comercial-Grupo Aptavi (Software y Transformación Digital)-24 meses**

Participación en el Comité de Dirección de la empresa, dependiendo del Director General y dirigiendo un equipo de 20 comerciales.

- Definir las políticas y la estrategia del área comercial y de marketing y revisión con la Dirección General de la compañía. Asegurarme del cumplimiento de las mismas.
- Elaboración, diseño e implementación de la estrategia comercial y de marketing
- Elaboración, gestión y seguimiento del Plan Anual de Ventas y de Marketing: establecer y supervisar los incentivos y objetivos cuantitativos y cualitativos, optimización y seguimiento del presupuesto
- Seguimiento y control de la cuenta de resultados
- Análisis de mercado y de la competencia existente y potencial. Planificar, definir y dirigir acciones que permitan mantener o mejorar la cuota de mercado
- Detectar nuevas oportunidades de negocio, seguimiento de los proyectos existentes y revisión de la rentabilidad de los mismos (ROI)
- Trabajar en sintonía con otros departamentos de la compañía para lograr los objetivos
- Diseño, implementación y análisis de KPIs del área comercial. Seguimiento de desviaciones y definición de acciones correctoras para mejorar los procesos
- Elaboración, planificación, gestión y seguimiento de las acciones promocionales: campañas, reuniones, congresos, ferias
- Diseñar y gestionar junto con el área de selección y formación, los procesos y contenidos óptimos para seleccionar y formar a los equipos comerciales sobre los productos. Formación al equipo comercial sobre técnicas de ventas y todo lo relacionado con el área comercial
- Creación, gestión, evaluación y motivación del equipo comercial

2019-2020 - **Responsable Equipo Comercial - Generali (Seguros)- 14 meses**

En dependencia del Director de Agentes en Plan de Carrera gestionando un equipo de 30 comerciales

- Definir la estrategia comercial y los planes de acción del equipo. Creación y gestión del equipo
- Establecer los objetivos del equipo comercial y supervisar su consecución
- Detectar nuevas oportunidades de negocio y posibles amenazas
- Análisis de mercado y de la competencia existente y potencial
- Revisión y seguimiento de KPIs. Seguimiento de desviaciones y definición de acciones correctoras
- Reclutamiento (entrevistas y selección), formación de producto y evaluación al equipo comercial

Logros: conseguir que todo el equipo comercial superase los objetivos mensuales fijados del plan de carrera y el 90% del equipo los objetivos de las campañas trimestrales para recibir bonus

2018-2020 - **Asesor especializado –Vivienda2 y Remax (Inmobiliario)-18 meses**

2012-2017 - **Business Development Director – Launch y Ralsh International Strategies, S.L. (Consultoría C. Exterior)–5 años y 4 meses-Propietaria**

- Asesoramiento y consultoría a las empresas para iniciar, impulsar, ampliar y diversificar sus exportaciones y mejorar su posicionamiento en el mercado exterior.
- Procesos de negociación con el fin de establecer contactos, reuniones y acuerdos con profesionales para dar a conocer los productos y/o servicios del cliente, etc.
- Definición de las estrategias de marketing nacional e internacional: adaptación para cada país (diseño, creación, lanzamiento, implementación, desarrollo y consolidación de marca).
- Diseño y desarrollo de campañas de marketing adaptadas al cliente dependiendo de su sector a nivel nacional y/o internacional.
- Creación y gestión de redes de ventas en países extranjeros para introducir los productos españoles
- Organización de eventos, nacionales e internacionales (seminarios, workshops, conferencias)

Logros: Aumento de las ventas de productos de empresas españolas que querían exportar sus productos a mercados exteriores, en algunos casos sus ventas aumentaron un 30-40% en relación con años anteriores.

2005-2011 - **Product Manager –Schering Plough, S.A. – MSD (Farmacéutico)- 7 años**

Dependencia del Director de la Unidad de Negocio, gestionando un presupuesto de 3M de euros

- Definir las políticas de marketing y revisión junto con el Director de la Unidad de Negocio, . Asegurarme del cumplimiento de las mismas.
- Elaboración, diseño e implementación de la estrategia de marketing para conseguir una comunicación efectiva en cada uno de los canales. Medición y análisis de las acciones realizadas
- Elaboración, gestión y seguimiento del Plan Anual de Marketing. Optimización y seguimiento del presupuesto (3 M euros)
- Análisis de mercado y de la competencia existente y potencial. Planificar, definir y dirigir acciones que permitan mantener o mejorar la cuota de mercado
- Trabajar con otros departamentos de la compañía para lograr los objetivos marcados
- Desarrollo y liderazgo en el lanzamiento de nuevos productos adaptados al mercado
- Planificación, elaboración y gestión de materiales promocionales
- Acciones promocionales: planificación, gestión y coordinación de las reuniones y congresos/ferias relevantes para el área de Marketing
- Preparación de eventos internos, convenciones para presentación de planes
- Mejorar y mantener continuamente buenas relaciones con las principales asociaciones, organizaciones profesionales y líderes de opinión para mantener la visibilidad en el sector.
- Gestión operativa: control del stock de producto, previsiones de ventas y rotación

Logros: Éxito durante la fusión de ambas compañías en la integración del departamento de marketing (Schering Plough y MSD). Implementación del Proyecto CEHC, consiguiendo aumentar las ventas un 25% en relación con el año anterior. Liderazgo de una Auditoría financiera y operacional Interna en el área de Marketing, habiendo conseguido el reconocimiento por el trabajo realizado, no encontrando la empresa auditora ninguna inconsistencia o error en los documentos auditados. Reconocimiento corporativo de mi proactividad en la elaboración de materiales, aprovechando sinergias con otras divisiones consiguiendo un 30% de ahorro en la elaboración de los mismos.

1998-2005 - **Técnico de Marketing - Schering-Plough, S.A. (Farmacéutico) – 5 años**

1996-1998 - **Key Account Manager - System Software Associates Iberica, S.A. (Software)- 2 años y 2 meses**

En dependencia del Director Comercial, gestionando un equipo de 10 personas y alcanzando unas ventas anuales de aproximadamente 3.500.000 €

- Crear la estrategia comercial de acuerdo al presupuesto anual facilitado por el Director Comercial y su implementación. Gestión y motivación del equipo de ventas.
- Buscar oportunidades de negocio y analizar la competencia.
- Diseño, implementación, análisis y seguimiento de KPI`s
- Establecer relaciones de confianza y durabilidad con los clientes. Negociación con clientes
- Análisis y seguimiento de las ventas. Consecución de los objetivos

1994-1995- **Key Account – Pricoa Vida, S,A. (Seguros) -14 meses**

FORMACIÓN DATOS ACADÉMICOS

2013 **Máster en Dirección Comercial y Marketing** del CESIF. Total 1.138 horas.

2012 **Comercio Internacional.** Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid. Total 200 horas

1992 **Graduado Social.** Universidad Complutense de Madrid.

FORMACION COMPLEMENTARIA

2024 **Community Manager, herramientas, analítica e informes.** Formación Merinero – Total 100 horas
2024 **Redes Sociales y Marketing 2.0.** Formación Merinero – Total 60 horas
2024 **Herramientas web 2.0** – Formación Merinero – Total 100 horas
2024 **Posicionamiento web y marketing digital en buscadores.** Líder System/Formación Merinero–Total 200 horas
2024 **Marketing y ventas digitales** – Fundación para el conocimiento Madri+d. Total 5 horas
2021 **Liderazgo Digital. Ser competente para ser competitivo.** Academia Adams – Total 10 horas
2021 **Marketing Digital.** Fundación Telefónica
2019 **Mediador de Seguros B.** Generali Seguros.
2012 **Curso Superior Inglés para los negocios.** Cámara de Comercio e Industria de Madrid
2011 **Curso de Agente Comercial y Técnicas de Ventas.** BAI (Escuela de Empresa y Comunicación).Total 265 horas.

CONOCIMIENTOS DE OFIMÁTICA

Office: Word, Excel, Access, Powerpoint, Outlook. SAP, CRM

IDIOMAS

Inglés: Nivel Avanzado