



ID-56940 Andrea

Especialista en marketing, centrada en desarrollar campañas exitosas y planes que satisfagan a los clientes y cumplan con objetivos retadores. Cuento con más de 5 años de experiencia en diferentes áreas organizacionales, que me permiten tener un enfoque transversal al momento de plantear estrategias y planes de acción.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2019 - Actual
Madrid, España

Analista de Pricing

ALD Automotive S.A.

- Analizar y determinar la política de Valores Residuales de todos los modelos de vehículos en el mercado español dos veces al año
- Elaborar presentaciones y reportes de los resultados de ventas y evolución de los residuales en el año.
- Analizar y elaborar el Business Plan de la flota de la compañía de manera anual.
- Valorar la flota de la compañía para efectos contables de previsión dos veces al año.

2018 - 2019
Madrid, España

Becaria de Marketing Analytics

ALD Automotive S.A.

- Medir la efectividad de las campañas y acciones de marketing mensualmente.
- Realizar informes de benchmarking y gestionar estudios de mystery shopper para proponer nuevos productos y servicios.
- Cualificar leads y normalizar base de datos de los mismos.
- Hacer los reportings sobre la calidad de las bases de datos de clientes.

2017 - 2018
Lima, Perú

Key Account Manager

Productos Industriales Arti S.A.

- Gestionar la relación con los clientes de mayor valor y buscar nuevos negocios en los que incursionar.
- Determinar el costo de venta del surtido de productos ofrecido a los clientes, así como determinar el precio de venta sugerido al público.
- Negociar los Acuerdos Comerciales anuales con los clientes más importantes de la compañía.
- Manejar el presupuesto de compra de los clientes.

2015 - 2016
Lima, Perú

HR Business Partner

Telefónica del Perú S.A.

- Identificar y desarrollar a las personas de alto potencial mediante evaluaciones anuales en coordinación con sus jefes directos y proponer oportunidades de aprendizaje mediante e-learning que se ajusten a su perfil y línea de crecimiento profesional dentro de la compañía.
- Entender la dinámica del mercado de telecomunicaciones y de la compañía, de forma que se anticipen los perfiles necesarios a corto plazo e incorporarlos vía movimientos internos o selección externa.

EDUCACIÓN

2019
Madrid, España

Master en Marketing Science

ESIC Business&Marketing School

2017
Lima, Perú

Diploma Internacional en Gestión Comercial

Universidad ESAN y ESIC Business&Marketing School

2014
Lima, Perú

Licenciatura en Administración y Negocios Internacionales

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas

CONTACTO

Madrid, España

SOFTWARE

Excel	●	●	●	●	●	●
Access	●	●	●	●	●	●
SPSS	●	●	●	●	●	●
Power BI	●	●	●	●	●	●

IDIOMAS

Español Nativo

Inglés

HABILIDADES

- Conocimiento de estrategias de marketing y ventas
- Actitud proactiva y resolutive
- Organizada y orientada al detalle
- Habilidades comunicativas