

Contacto



Idiomas

Español
Nativo.

Inglés
C1

Portugués
B2

Datos Académicos

IME Business School
Global MBA | enero 2019 - diciembre 2019

Universidad de Salamanca
Grado en Administración y Dirección de empresas | septiembre 2015 - Julio 2018

Universidad de La Sabana (Colombia)
Grado en Negocios Internacionales | enero 2013 - junio 2015

Habilidades

- Habilidades de comunicación y networking
- Habilidades para trabajar en equipo e individualmente
- Orientada a la consecución de objetivos
- Habilidades de marketing y marketing digital
- Design thinking
- Metodología Agile

Programas

- Microsoft Office
- Spss
- Google Ads
- Google Analytics
- Facebook Ads
- Canva - Design
- Adobe Photoshop
- Adobe Illustrator
- Sugar CRM
- ICARUS CRM
- SQL

Soy una profesional de los negocios orientada a los resultados con una sólida formación académica en Negocios Internacionales, Administración de Empresas y un MBA. Mi trayectoria profesional ha abarcado diversas funciones, +2 años en el sector de la restauración donde he adquirido una valiosa experiencia en **desarrollo de negocio**, marketing, análisis de datos y planificación de estrategias de marketing digital.+2 años en un puesto de liderazgo en el campo de la consultoría de inversiones, supervisando el departamento de Estrategia y Desarrollo de Negocio.

A lo largo de mi carrera, he demostrado una gran aptitud para el pensamiento estratégico, el desarrollo empresarial y la gestión de relaciones. Me desenvuelvo bien en entornos dinámicos, superando retos complejos y aportando soluciones innovadoras. Mi pasión por las **ventas**, la estrategia y el marketing alimenta mi dedicación a crear valor y alcanzar el éxito tanto para mis clientes como para mi organización.

Experiencia laboral

Director de Estrategia y Desarrollo Empresarial

ANTRA CORPORATION | Agosto 2021- Agosto 2023

Con cuatro empleados a mi cargo, dirijo el departamento de Estrategia y Desarrollo de Negocio.

- Planificación estratégica: Desarrollar y perfeccionar la estrategia corporativa global alineada con los objetivos a largo plazo de la organización y las tendencias del mercado. Identificar oportunidades de crecimiento, diversificación e innovación en productos, servicios y mercados.
- Desarrollo empresarial: Identificar posibles clientes, socios y colaboraciones para ampliar el alcance de la organización. Desarrollar y ejecutar estrategias para conseguir nuevos negocios y asegurar asociaciones. Desarrollo de planes de negocio.
- Análisis de mercado: Realizar estudios de mercado exhaustivos para identificar las tendencias del sector, las necesidades de los clientes y el panorama competitivo.
- Elaborar y ejecutar estrategias de marketing: Desarrollar estrategias de marketing integrales para aumentar el conocimiento de la marca, la generación de contactos y la captación de clientes. Utilizar la investigación de mercado y los conocimientos de los clientes para adaptar iniciativas de marketing que tengan eco en el público objetivo. Supervisar la implementación de campañas de marketing en varios canales, como digital, redes sociales, eventos y creación de contenidos. Analizar las métricas de rendimiento de marketing para optimizar las estrategias y lograr los resultados deseados.

Responsable de CRM

Sanven Restauración Automática| mayo 2019 - julio 2021

- Compromiso con el cliente: Iniciar y mantener una comunicación regular con los clientes a través de diversos canales, como correos electrónicos, llamadas telefónicas y redes sociales.
- Creación de relaciones: Desarrollar un profundo conocimiento de las necesidades, preferencias y puntos débiles de cada cliente. Construir relaciones sólidas y duraderas estableciendo un vínculo de confianza con los clientes.
- Gestión de datos de clientes: Mantener perfiles y registros de clientes precisos y actualizados en el sistema CRM. Realizar un seguimiento de las interacciones, el historial de compras y las preferencias de los clientes para adaptar la comunicación y las ofertas. Recopilar información de las opiniones y quejas de los clientes para identificar tendencias y áreas de mejora. Utilizar los conocimientos de los clientes para impulsar mejoras de los productos y ajustes del servicio.
- Apoyar al área de Marketing con análisis de datos de las campañas realizadas y propuestas para la realización del plan de marketing digital.

Community Manager

Rookiebox S.l| septiembre 2017 - julio 2018

- Encargada de gestionar las redes sociales de la plataforma, a través de contestar mensajes, contactar posibles interesados en participar en eventos, creación de contenido, creación de imágenes.
- Encargada de la comunicación con clientes, patrocinadores y con entidades públicas y privadas dentro y fuera de España con el fin de generar proyectos de impacto en varios lugares del mundo.