



ELENA MARTÍN ORTEGA

Dirección: Avenida Gabriel Roca 44, Palma de Mallorca

Fecha de nacimiento: 28/01/1985

✉ Elenamartega@gmail.com

☎ 640.555.366

SOCIAL

 [linkedin.com/in/elena-martin-ortega-16a5b690](https://www.linkedin.com/in/elena-martin-ortega-16a5b690)

 <https://www.facebook.com/elena.martinortega>

PRESENTACIÓN

Finalizada mi etapa en el extranjero, regreso a España con la intención de buscar un nuevo reto que me permita aportar todas las capacidades adquiridas y proseguir mi crecimiento profesional. Me considero una persona con iniciativa, dinámica y comprometida, con buena capacidad de organización y gestión.

PROGRAMAS

Excel, Word, PowerPoint, Outlook, Photoshop, Prezi, Navision, SAP Cloud for Customer (C4C), Clio

IDIOMAS

- Español natal
- Inglés avanzado

FORMACIÓN ACADÉMICA

2018–Actualidad

(Compatible con jornada laboral completa)

Enero 2014–Julio 2014

Octubre 2012–Julio 2013

Octubre 2003–Julio 2011

MBA & Máster en Dirección Comercial y Marketing

ENEB. Escuela de Negocios Europea de Barcelona

Curso Universitario de Especialización en Publicidad y Marketing On Line

ESNyD. Escuela de Negocios y Dirección de Madrid

Máster en Comunicación y Gestión de Empresa

ESCO. Escuela Superior de Comunicación y Marketing de Granada

Licenciatura en Derecho

UGR. Universidad de Granada

ÚLTIMA EXPERIENCIA PROFESIONAL

07/03/2017–15/08/2018

Punta Cana

REPÚBLICA DOMINICANA

EXCLUSIVE TRAVELER CLUB

(CATALONIA BÁVARO RESORT y CATALONIA ROYAL BÁVARO)

Coordinadora Comercial y de Marketing Proyecto Bávaro

- Desarrollo e implementación de planes estratégicos: Manual de prospección estratégica de clientes.
- Personal a cargo: 2 supervisores y 30 comerciales.
- Monitoreo y supervisión de la operativa diaria.

CUALIDADES

- Comunicación
- Creatividad
- Trabajo en equipo
- Responsabilidad
- Honestidad
- Compromiso
- Proactividad
- Motivación
- Liderazgo
- Enfoque a resultados
- Trabajo bajo presión

- Cumplimiento de objetivos comerciales mensuales.
- Desarrollo de informes de resultado para Dirección General.
- Gestión de equipos de trabajo (32 pax de diferentes nacionalidades): Contratación de personal, realización de horarios, capacitaciones en la operativa comercial y en sistema C4C. Gestión y reporte del sistema de incentivos semanal. Charlas motivacionales y de soporte diarias. Asignación de funciones acorde al perfil.

01/10/2015–10/10/2016

Cap Cana

REPÚBLICA DOMINICANA

BACANA MAGAZINE RD

Responsable de Administración

- Asesoramiento y seguimiento al cliente. Control de artes.
- Emisión de facturas, gestión de cuentas por cobrar y cuentas por pagar.
- Coordinación entre departamentos (redacción, anunciantes, diseñadores, agencia de comunicación, imprenta, logística y distribución).
- Seguimiento y apoyo a los agentes comerciales.

15/12/2014–15/07/2015

Madrid, ESPAÑA

01/02/2010-01/02/2011

Granada, ESPAÑA

LEVI STRAUSS & CO

Shop Assistant para corner El Corte Inglés Goya (Madrid) y ECI Arabial (Granada)

- Venta y asistencia personalizada al cliente.
- Cumplimiento de objetivos de venta diarios.
- Caja, Visual Merchandising, implantación de campañas y promociones.
- Inventario, gestión de trasposos entre centros, control de stock.

01/10/2014–14/12/2014

Madrid, ESPAÑA

NECK & NECK

Prácticas en el Departamento de Marketing Internacional

- Apoyo a tienda On Line.
- Atención al cliente vía telefónica/ email.
- Gestión de pedidos y devoluciones.
- Envío de comunicaciones de empresa, newsletters nacionales e internacionales.
- Apoyo en el desarrollo de campañas y promociones.