

ID-56094  
MACARENA

ACCOUNT MANAGER

## CONTACTO

Madrid, España

## SKILLS

INNOVACIÓN DIGITAL



EXPERIENCIA CLIENTE



SOCIAL MEDIA BRAND



MARKETING CORPORATIVO



SOFTWARE DE VENTAS



ONBOARDING



GESTIÓN DE PROYECTOS



## IDIOMAS

**c 2** @Español

**b 2** @Francés

**b 2** @Inglés

Profesional de la comunicación especializada en la relación con el cliente a lo largo de todo el Customer Journey. Busco algo sencillo y a la vez tan difícil de encontrar: desarrollarme profesionalmente en un equipo en crecimiento, responsable y con valores firmes.

Trabajo cada día en la innovación de las comunicaciones, buscando siempre lo que permita a las compañías desarrollar su negocio y sus proyectos de manera exitosa. Creo que la tecnología será el acelerador que potencie cambios reales en el mercado, pero estos solo pueden darse si se tiene en cuenta la importancia del valor humano y su relación directa con el cliente.

## EXPERIENCIA LABORAL

### 2018-Actualidad | SERVIFORM S.A.

**Account Manager | Business Developer** enero de 2018 - Presente

A principios del año 2018, SERVIFORM S.A. compra la startup Chrysalis, con un cambio del enfoque de negocio hacia el Software tecnológico.

Dentro de este cambio estructural, paso a formar parte del equipo de Innovación y Desarrollo de Negocio del área de Servicios Digitales Avanzados.

Asumo las tareas de captación de nuevos clientes, así como preparación estratégica de propuestas, acompañamiento a nuevas cuentas y gestión integral de las comunicaciones con clientes estratégicos a largo plazo.

Las propuestas se centran en ofrecer soluciones adaptadas a cada caso y destinadas a optimizar los modelos de negocio del potencial cliente.

Además, también realizo desarrollo de negocio interno, proyectos para el crecimiento comercial y líneas de actuación de marketing corporativo liderando distintos equipos de la compañía.

### 2016-2018 | CHRYSALIS SOCIAL MEDIA CHALLENGE

**Digital Strategy Manager** febrero de 2017 - enero de 2018

Promoción interna hacia el área estratégica, con funciones de gestión de equipos y análisis de Customer Journey. Asumo aquí las tareas de New Business y creación de ofertas comerciales para captación de clientes.

**Senior Content Manager** octubre de 2016 - febrero de 2017

Comienzo realizando funciones de creación de contenido digital, gestión y planificación de grandes cuentas y función de Account Manager para los clientes de Agencia Digital. Aquí gestiono proyectos de banca, retail y software así como configuro campañas promocionales en entorno digital.

## FORMACIÓN

### 2012-2016 | Grado en Comunicación Audiovisual

Grado en Comunicación Audiovisual con especialización en comunicación digital y técnicas de marketing, en la Universidad Complutense de Madrid.

### 2017 | Branding corporativo para el desarrollo digital

Formación online ofrecido por Crehana para obtener las claves en la creación de marca en los medios digitales, con foco en Social Media.

### 2018 | Planificación y gestión de un estudio creativo

Curso impartido por Enrique Rivera, CEO de la agencia Dnoise, para Domestika. Temario dirigido a la gestión, planificación y liderazgo de proyectos creativos orientados al marketing y desarrollo comercial.