



ID-13874 Lorena



48015 Bilbao – Bizkaia



16/09/1977

Objetivo

Con gran capacidad de adaptación, iniciativa y trabajo en equipo desarrollados durante más de 20 años de experiencia comercial *B2B & B2C* en distintos sectores profesionales, considero que mi perfil y expectativas pueden adecuarse a un puesto de responsabilidad comercial que me permita evolucionar, aportar mis conocimientos y ampliar mis competencias.

Experiencia Profesional

Sales & Marketing Executive

SOCIEDAD ESTATAL CORREOS Y TELÉGRAFOS S.A

Bizkaia – Sede Bilbao

Enero 2020 - Actualidad

- Captación y gestión de GG.CC, AA.PP, Pymes y/ó Autónomos.
- Cross-selling y mantenimiento de cartera en base a objetivos.
- Comercialización de Soluciones Logísticas, Marketing y Servicios Ecommerce.
- Análisis de dinámicas de mercado en busca de nuevas oportunidades de negocio.

Responsable Grandes Cuentas

CAMERDATA, S.A (Sociedad Cámaras de Comercio)

Zona Norte - Sede Bilbao

Noviembre 2015 – Mayo 2019

- Prospección comercial y creación de cartera ofertando servicios de Database Marketing & Business Intelligence (BBdd y Servs Telemarketing).
- Colaboración comercial con las Cámaras de Comercio de Euskadi y Navarra.
- Autogestión, apertura de mercado y fidelización de cuentas.

Key Account Hotels & Travel

GROUPALIA COMPRA COLECTIVA, S.L

Zona Norte - Sede Bilbao

Mayo-2011 - Enero-2014

- Comercialización servicios Ecommerce y marketing on line (deals escapadas).
- Dominio de aplicaciones informáticas propias de la plataforma (SalesForce, Campaign Manager) y utilización de herramientas de análisis (Magento, Google Analytics...).

Ejecutiva Ventas B&T Corporativo

MELIÁ HOTELS INTERNATIONAL, S.A

Zona Norte - Sede Bilbao

Septiembre-2010 - Enero-2011

- Mantenimiento y Prospección de la cartera de cuentas asignada.
- Comercialización de las distintas marcas del Grupo Meliá.
- Análisis y renovación de acuerdos Business Travel de la cartera.
- Manejo de Programas de Gestión Hotelera y CRM (Sihot, Sirius, Smart).

Delegada Comercial Nacional

ABYNTK BIOPHARMA, S.L (Grupo Progenika)

Bizkaia - Sede Zamudio

Febrero-2010 - Junio-2010

- Comercialización de Productos de Diagnóstico Rápido dirigidos a: *Hospitales, Clínicas, CAPs, CIS, Farmacéuticas y Laboratorios*.
- Estudio de documentación y participación en Concursos Públicos.
- Análisis de ventas, márgenes y previsiones respecto a objetivos.

Responsable Comercial

GRUPO EMPRESARIAL MONTENEGRO, S.L,

Euskadi y Cantabria - Sede Bilbao

Marzo-2008 - Junio-2009

- Desarrollo de Plan Comercial en las 3 áreas de negocio de la Compañía: *Hotelería, Restauración y Termalismo*.
- Creación de sinergias comerciales entre los 11 establecimientos del Grupo.
- Participación comercial activa para la consecución de objetivos.
- Promoción de la marca de la Compañía en Ferias y Workshops.

Gestora Comercial de Cuentas

IDEALISTA, S.A.U (www.idealista.com)

Bizkaia - Teletrabajo

Diciembre-2007 - Febrero-2008

- Promoción y Venta de espacios de publicidad online en inmobiliarias y promotoras.
- Asesoramiento, negociación y delización de cartera.
- Branding, comunicación y técnicas de posicionamiento web.

Barceló Hotels & Resorts

BARCELÓ ARRENDAMIENTOS HOTELEROS, S.L

Bizkaia- Bilbao / Gipuzkoa – San Sebastián

Agosto-1999 – Julio 2007

- **Responsable Comercial H.Costa Vasca (Abr 05 – Jul 07):** Dirección y Coordinación de equipos // Definición de la política comercial // Contratación y control de campañas publicitarias // Uso de herramienta comercial CRM SAP.

- **Ejecutiva Comercial H.Nervión (Oct 00 – Marz 05):** Creación, planificación y desarrollo del dpto comercial // Labores de Captación y Fidelización de Pymes, Organismos Públicos e Instituciones deportivas y turísticas // Yield Management y Gestión de cupos.

- **Formadora H. Nervión (Abr – Jun 02):** Curso de Recepción de Hotel y Atención al Cliente (175hrs) en colaboración con la Fund Peñascal de Bilbao.

- **Responsable Eventos y Salas H. Nervión (Ene – Sept 00):** Comercialización y gestión de salas de reunión y eventos // Inicio Certificación "Q" de Calidad.

- **Recepcionista H. Nervión (Agos – Dic 99):** Check in & Check out de clientes // Atención durante su estancia // Reservas y control de booking (...)

Educación

DIPLOMADA en TURISMO

1999 - Universidad de DEUSTO - Bilbao

1999 - Titulación Reservation & Ticketing Program: AMADEUS

Logros Profesionales

2020 - Superar el objetivo de facturación establecido (+110%) en mi primer año en GRUPO CORREOS a pesar de la situación de pandemia COVID19.

2019 - CAMERDATA, opta a ser uno de los tres únicos licitantes en el Concurso Público "Universos de Euskaltel".

2012 - El equipo Travel de GROUPALIA alcanza récord de facturación con sus ash-deals de escapada.

2005 - El H. BARCELÓ COSTA VASCA se convierte en el hotel urbano/vacacional de referencia dentro del Grupo por su incremento de *Ocupación* (+30%) y *Precio Medio* (+20%) en su primer año de gestión.

Certificados y Cursos

2020/2021 - Certificado Productos y Servicios de Correos, Certificado Programa ABACO OL, PRL Básico Mandos 2019, Curso Prevención de Riesgos Laborales, Digitalización aplicada al sector Productivo.

2010 - Certificado de DISEÑADOR de PÁGINAS WEB Y MULTIMEDIA (374hrs): Adobe Photoshop CS, Dreamweaver, Macromedia Flash. Java Script, ASP, HTML- XHTML por el Servicio Público de Empleo Estatal

2005 - Certificado de COMO LIDERAR EQUIPOS CON EFICACIA por Educatur y Barceló Hotels & Resorts.

2000 - Certificado de IMAGEN DE EMPRESA y PROTOCOLO por la Cámara de Comercio de Bilbao.

Idiomas

INGLÉS - Nivel Intermedio

- Estancias en Reino Unido (2000) y Australia (2014)
- General English Course (50h) en Sydney (Australia)
- Curso Inglés Gestion Comercial (200h) en C. S. Luis (Bilbao)

EUSKERA - Nivel Intermedio

ALEMÁN - Nivel Básico

Competencias

- Autogestión y Compromiso
- Comunicación eficaz: escucha activa y empatía
- Resolutiva, Versátil y con Capacidad de Negociación
- Habilidades Técnicas y de Análisis de Datos