

ARANTXA

28042 Madrid



FORMACIÓN ACADÉMICA Y COMPLEMENTARIA

- Licenciatura de PUBLICIDAD Y RR.PP en Universidad Complutense de Madrid
- Máster en Marketing y Ventas: Gustav Käser Training Ventas
- Curso de Community Manager - SDS Training
- Marketing y comercio Internacional- Modulo III certificado de profesionalidad
- Seminarios de Fotografía publicitaria e Imagen Corporativa.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Alta experiencia en captación y venta B2B; Acciones de fidelización y retención de clientes, acuerdos de colaboración con partners, estrategia digital publicidad y rr.ss captación de leads, programa de visibilidad y eventos.

Sept 2020 – **MARKETALIA**

Senior New Business:

Captación de nuevos clientes, cierre de reuniones y desarrollo de la estrategia digital con propuesta de valor según sus actuales activos digitales. Optimización de sus recursos digitales actuales e incorporando nuevas palancas para hacer al cliente más competitivo en el mercado. Gestión y mantenimiento de los clientes actuales e incrementar la cartera propia.

Aptitudes: Prospección y captación de clientes · Acuerdos con colaboradores externos · Ejecución de estrategias · Software CRM · Planificación estratégica · Organización de reuniones · Aptitudes para la supervisión · Aptitudes para la coordinación · Gestión del tiempo · Resolución de problemas · Habilidades sociales · Contacto con clientes · Marketing digital · Microsoft Office · Gestión de proyectos

Nov 2019 – Abril 2020 **ALARES**

Senior Sales Manager:

Captación de clientes en segmento grandes cuentas (como banca o seguros) para ofrecerles paquetes de servicios anuales gratuitos para cliente final por contratación o renovación de contrato, es decir para captación, retención y fidelización de clientes activos –Estos servicios son ofrecidos desde el propio Centro Especial para el Empleo de Alares, compuesto por 85% de personas con discapacidad por lo que las marcas al contratar las campañas están contribuyendo con un proyecto de inclusión social.

Sectores y marcas: *Banca* (B. Santander BBVA, KutxaBank, Bankia, Openbank, Bankinter, Arval) *Seguros* (Axa, Nationale Nederlanden, Mapfre, Caser,...) *Petroleras* (BP,,Shell)

Aptitudes: Prospección y captación de clientes · Acuerdos con colaboradores externos · Organización de reuniones Planificación estratégica · Ejecución de estrategias · Software CRM Aptitudes para la coordinación · Gestión del tiempo · Resolución de problemas · Habilidades sociales · Contacto con clientes · Marketing multicanal · Microsoft Office.

2017 – 2019 **COLECTIVOS VIP (Vip District)**

Brand Partnership Manager

Acuerdos con partners: Captación y cierre de acuerdos con grandes marcas o cadenas de retail, para ofrecer sus productos en nuestra plataforma con el mejor descuento del mercado por volumen de venta. El colaborador vende directamente desde nuestra plataforma (entorno privado con + 5M de usuarios) con un descuento exclusivo, Le ofrecemos planes de visibilidad estratégicos, campañas estacionales. La plataforma se ofrece a empleados de

empresas o clientes VIP de grandes marcas en sus programas de fidelización. Acuerdos también en CPA, CPL, CPC.. Colaboradores: Foreo, Hotelius, Carnovo, Avis, Dyson, Mr Wonderful, Barceló viajes, Rusticae, Food in The box.. Acuerdos para Loyalty – Giftcards: Captación de colaboradores, propuesta de valor y negociación de acuerdos con primeras marcas para comercializar Giftcards. Entre ellos: MANGO, El Corte Inglés, Decathlon, Game, Cepsa, H24, DIA, Smartbox, C&A, Atrápalo, etc..

Aptitudes: Prospección colaboradores y clientes · Organización de reuniones · Acuerdos con colaboradores externos · Ejecución de estrategias · Software CRM · Planificación estratégica · Aptitudes para la coordinación · Gestión del tiempo · Resolución de problemas · Habilidades sociales · Contacto con clientes · Marketing multicanal · Microsoft Office · Gestión de proyectos

2015– 2017 ADL PERFORMANCE

Key Account Manager

Comercial campañas de marketing B2B: Prospeccionar y captar clientes, cerrar reuniones, preparar propuesta de valor y presupuesto con una estrategia de fidelización o implantación de un plan relacional a marcas con segmentación.

Campañas estacionales o planes anuales, optimización de subida de tickets de compra y análisis de resultados.

Trabajos: Horeca Schweppes y para Pepsi, Correos Express fidelización pymes.

También campañas de marketing cross selling, up selling con campañas de regalo directo, cashback, programa de puntos, etc..

Captación de partners y desarrollo de producto por código regalo canjeable en la red de establecimientos del partner -planificando según estacionalidad y tipología de clientes target.

Aptitudes: Elaboración de propuesta y presupuesto · Cierre acuerdos y definición del documento · Compromiso, desarrollo, implementación, tiempo de entrega, recuento y exportación de datos de resultados · Integración por API · Gestión de incidencias · Software CRM

2015 TLC MARKETING

Key Account Manager

Captación de clientes B2B, objetivos de venta anuales. Campañas con grandes cuentas nacionales e internacionales. Código regalo por compra de producto (subida de ticket de compra o momento ganador)

2003- 2014 014 MEDIA

Key Account Manager

Manager Comercial: captación de clientes y prospección de Partners para generar acuerdos.

Liderando un equipo de 5 personas de ventas, venta de campañas de rewards con código regalo directo.

Algunos acuerdos cerrados con los siguientes partners: CORTEFIEL (acuerdo ChequeModa), INGENICO (Cheque Gasolina) CINESA y otros (Chequecine), SONYMUSIC (Musicode),

Funciones: Captación, cierre de acuerdos y consecución de objetivos anuales sobre ventas de fidelización y nuevos clientes conseguidos por el equipo a cargo. Eventos en Hipódromo de La Zarzuela catering y zona VIP empresas, pases privados matinales para empresas Cines- Kinépolis

Clientes principales: Banco Santander, AXA, Coca cola, Visa Europe, Movistar, Shell, etc.

IDIOMAS

Inglés: C1
Francés: Nivel básico

APTITUDES PERSONALES

Soy una **persona dinámica, empática y muy resolutiva**. Me considero **organizada** y exigente con los **resultados** por ello me gusta seguir una planificación diaria del trabajo.

Siempre he tenido una **visión estratégica**, así como **habilidades sociales y comunicativas**. Me gusta ser cercana y profundizar en las necesidades del cliente desde una perspectiva consultiva y constructiva.

Dispongo de **coche propio y moto**.