



ID-56127 ARANTXA

28042 Madrid

FORMACIÓN ACADÉMICA Y COMPLEMENTARIA

- Seminarios de Fotografía publicitaria e Imagen Corporativa (1999)
- Licenciatura de PUBLICIDAD Y RR.PP en Universidad Complutense de Madrid (2002)
- Máster en Marketing y Ventas: Gustav Käser Training Ventas (2006)
- Curso de Community Manager - SDS Training (Diciembre 2014)
- Marketing y comercio Internacional- Modulo III certificado de profesionalidad Comunidad de Madrid (2019)

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Más de 12 años captando y fidelizando clientes B2B - B2C, alta capacidad de negociación, consecución de objetivos y compromiso.

Nov 2019 – Abril 2020 **ALARES**

Senior Sales Manager;

Funciones: Hunter de grandes cuentas y fidelización de clientes - análisis y desarrollo de estrategia según objetivos conseguidos y revisión de datos de control.

Principales sectores y marcas (contactos actualizados): *Banca* (B. Santander BBVA, KutxaBank, Bankia, Caixa, Openbank, Bankinter, Arval) *Seguros* (Axa, Nationale Nederlander, Mapfre, Caser...) *Grandes Superficies* (Leroy Merlin, Carrefour, Alcampo, ECI,) *Utilities* (Endesa,..), *Petroleras* (BP, Galp,Shell,BP oil) *Automoción* (Toyota, Avis, Hertz, Goldcar, Volvo, Kia, Michelin, Euromaster..) *Vodafone*, *Movistar*, *Samsung Pay*, *Visa Esp.*

2018 – 2019 **COLECTIVOS VIP**

Brand Partnership Manager

Captación y cierre de acuerdos con Gran Marca; para colaboración sobre venta de producto en canal privado (+ 5M de usuarios). Planes de visibilidad estratégicos, campañas estacionales, y acuerdos anuales - marketing digital (CPA, CPL, CPC,..)

New Business development Manager

Desarrollo de nueva área de negocio; generar de cuerdos sólidos para acciones de Loyalty B2B y B2C. Principales funciones:

1. Comercial Senior: captación, negociación y seguimiento de acuerdos - consecución de objetivos de venta anual tarjetas regalo como MANGO, El Corte Inglés, Decathlon, Iberia, Game, Cepsa, H24, Barceló viajes, Rusticae, Atrapalo, SonyMusic, etc..
2. Definir business case y fases de programa de rewards digital (por asignación de puntos por individuo que cumple hitos en un programa de incentivos) B2B o B2C

Principales segmentos y marcas:

AXA, Caser, Mutua Madrileña, Mapfre, Endesa, Telefónica, Samsung, Vodafone, Visa, Coca cola, Nivea (Beiersdorf), Orangina Schweppes, Popitas, Risi, Vidal Golosinas, Lactalis, Euromaster, Nex, KIA, Audi.

2015– 2017 ADL PERFORMANCE

Key Account Manager

1. Comercial campañas de marketing B2B: Captación de clientes, estrategia y herramientas para nuevos lanzamientos y subida de las ventas: **Plan relacional a clientes** (con segmentación, optimización de recursos y análisis de resultados) **programas de fidelización en B2B o B2C**.
 - Trabajos; canal HORECA de Schweppes (2016) y de Pepsi (2016), Euromaster campañas anuales al cliente final fidelización y captación, Correos Express fidelización pymes (2017).
2. Optimización programas digitales

Principales segmentos y marcas:

Heineken, Coca-Cola Iberianpartners, Orangina Schweppes, Mutua Madrileña, Indas, laboratorios Rovi, Bankinter, Pelayo seguros, Bimbo, Shell, Galp, BBVA, Risi, L'Oréal, Movistar, Euromaster, Cepsa, Kellogg's...

2015 TLC MARKETING

Key Account Manager

Captación de clientes B2B, objetivos de venta anuales. Campañas con grandes cuentas nacionales e internacionales.

2003- 2014 014 MEDIA

Key Account Manager

Manager Comercial, con equipo de 5 personas a cargo.

Funciones: Captación, cierre de acuerdos y consecución de objetivos anuales sobre ventas de fidelización y nuevos clientes conseguidos por el equipo a cargo.

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

Crear producto de alto rendimiento: análisis y captación de nuevos partners estratégicos con los que generar más acuerdos y subida de las ventas de nuestros clientes (acuerdos con marcas como Cortefiel, H24,Fnac, ECI..)

IDIOMAS

Inglés: B2

Francés: Nivel básico

APTITUDES PERSONALES

Soy una persona **dinámica y muy resolutiva**. Me considero **disciplinada y exigente con los resultados**; por lo que necesariamente para conseguir los objetivos marcados en el proyecto con la empresa me gusta tener un trazado de metas que cumpla con constancia y trabajo diario.

Disfruto **del trabajo en equipo y gestión comercial** por mis habilidades sociales. Disfruto del trabajo comercial consultivo, identificando las necesidades del cliente después de escucharle. Es importante generar confianza siempre por ello me gusta escuchar antes de hablar.

Dispongo de **coche propio y moto (125cc)** para moverme por Madrid.
Disponibilidad total para viajar.