



BELÉN L.
SALES & MARKETING MANAGER

- **Perfil comercial y proactivo**
- **Capacidad reactiva y resolutive**
- **Estrategia y orientación a resultados**
- **Capacidad analítica**
- **Trabajo en equipo y empatía**
- **Creatividad**

Edad: 31 años
Carnet de conducir B1
Movilidad geográfica total

ESTUDIOS

2006-2012 **Licenciatura Publicidad y RRPP** Universidad Complutense de Madrid

IDIOMAS

Inglés Nivel hablado: **Alto** Nivel escrito: **Alto**

CONOCIMIENTOS

Ofimática: Office 2010 (Excel, PowerPoint, Word, Outlook) ✓ *Nivel avanzado*
CRM y aplicaciones informáticas: SAP, Decision Key (NPD), Salesforce, Navision, Microsoft Dynamics, Business Intelligence ✓ *Nivel intermedio*
Programación y Diseño web: HTML, Adobe CS5 (Photoshop, Illustrator, Dreamweaver, Indesign) ✓ *Nivel avanzado*

EXPERIENCIA LABORAL

Enero 2017- Enero 2019: EIS MARITIMO S.A. (Madrid)



Suministro a grandes compañías de cruceros, ferries y líneas regulares, tiendas de frontera, buques mercantes, armada y zona de operaciones militares, que opera nacional e internacionalmente.

LOGROS: *Aumento del 100% de la facturación en 12 meses. Reclutamiento de 2 nuevos clientes (navieras), uno de ellos de la competencia. Apertura de 8 nuevos puntos de venta incluyendo elección de surtido, stock de seguridad, planogramas y decoración. Aportación de planes promocionales AD-HOC y formación a la tripulación como valor añadido a nuestros actuales servicios.*

- **Duty Free Sales Manager – Perfumería y Cosmética, Joyería, Accesorios, Tabaco, Vinos, Licores, Chocolates y Dulces.** Supervisión de los equipos operativos de cada una de las 4 delegaciones (puertos). Relación directa con clientes (*Grimaldi, Blue Star, Global Maritime, Transmediterránea, Balearia, Armas, FRS, otros*). Relación y negociación con socios (*DUFREY*) marcas (*Dior, L'Oréal Luxe, Estée Lauder, LVHM, Hermes, Bvlgari, Puig, Coty, Montblanc, Philip Morris, JTI, Mondelez, Perfetti, Ferrero, otros*) y proveedores (*Diageo, Bacardi, Pepsico, Torres y otros*). Definición de surtido y márgenes. Control y rotación de stock (portfolio de más de 8.000 referencias y 300 marcas). Plan de marketing trimestral por cliente. Organización de eventos para clientes (*Cannes TFWA, Showrooms, actividades a bordo*). Arranque de tiendas a bordo (definición de surtido, planogramas, diseño de espacio y promociones). Formación a la tripulación de tienda (técnicas de venta y producto). Análisis de ventas anual. Estudio de la competencia y tendencias del mercado. *Reportando a: CEO*

Marzo 2014-Enero 2017: ESTÉE LAUDER COMPANIES S.A. (Madrid)



Fabricantes y comercializadores líderes mundiales de cosmética de gama alta y media (cuidado de la piel, maquillaje, fragancias y productos para el cabello) en más de 150 países y territorios.

LOGROS → *Aumento de una media del 30% de redención en acciones promocionales de todas las marcas, aportando un plan estratégico y mensajes creativos. Mejora de la visibilidad en punto de venta. Introducción de dos nuevas marca de la compañía en el mercado español.*

- **Trade Marketing Area Manager - El Corte Inglés y Cadenas Perfumería - Estée Lauder, La Mer, Clinique, Tom Ford, DKNY, Tommy Hilfiger, Michael Kors, Ermenegildo Zegna, Lab Series, Glam**

Glow. Implementación de planes promocionales *ad-hoc* en retailers. Supervisión de *best practices* entre cliente y marca. Implementación de campañas CRM (segmentación, cultivación y fidelización). Análisis de ventas y ROI de cada acción. Presupuestos anuales (regalos, mailers, displays y coop advertising). Control de la inversión promocional por cliente. Supervisión de material promocional/ decoración en PDV. Gestión de *corners*, cabinas de belleza y ECI Pop-ups. Forecast anual de regalos, calendarización y asignación por cliente según cifra. Estudio de la competencia y tendencias del mercado. **Reportando a:** Brand Managers, Sede Internacional-NY.

- **Product Marketing & PR - La Mer, ADF.** Budget y Plan de Marketing anual. Plan de medios trimestral (Print, TV, Digital y Radio). Análisis de P&L, Sell-in y Sell-out. Forecast anual de GWP. Lanzamiento y seguimiento de nuevos productos y promociones. Estrategia de precios. Estudio de la competencia y reportes de venta NpD. Organización de eventos P&R (prensa e influencers). **Reportando a:** Marketing Manager, Brand Manager, Sede Internacional-NY.

Agosto 2012-Marzo 2014: ACCENTURE OUTSOURCING SERVICES S.A. (Madrid)



Multinacional especializada en Outsourcing de procesos de negocio: compras, RRHH, servicios financieros y contables en sectores privados, específicos o públicos

LOGROS → Consecución de los KPIs definidos en tiempo y forma. Optimización de productividad y reducción de porcentaje de error del equipo de Chennai en un 25%. Mejoras en la aplicación informática desarrollada (campos, enlaces y reportes)

- **Consultant Junior- Proyecto internacional-Isolux-Corsán.** Análisis de productividad de los equipos de Madrid y Chennai-India, optimización de procesos en base a los KPI's definidos, desarrollo y mejora de herramientas y aplicaciones funcionales junto con el dpto. tecnológico, formación al equipo de Chennai. **Reportando a:** Project Manager

Enero 2010-Enero 2012: NOANET DISTRIBUCIONES S.L. (Madrid)



Mayorista de Valor Añadido especializado en Comunicaciones Unificadas bajo dos modalidades, Diseño de Proyecto y Pago por Uso (Cloud) en España y Portugal.

LOGROS → Incremento de la aportación de fondos de marketing de fabricantes en un 50%. Desarrollo de planes promocionales AD-HOC en cada cliente (estrategia y diseño). Introducción de Cloud Unified Communications como nuevo servicio de la compañía, desarrollando plan comercial y de marketing como Product Manager.

- **Product Manager- VoIP Solutions & Cloud Unified Communications.** Relación directa con clientes y fabricantes. Márgenes de producto. Posicionamiento de producto en el sector. Estrategias de venta *Sell-in*. Promociones al canal de distribución. Forecast de ventas mensual. Control de stock. **Reportando a:** CEO
- **B2B Corporate & Division Marketing Manager VoIP, Datos, Wifi, Videoconferencia, Cloud Unified Communications, Servicios Gestionados -HasS & SaaS-, Servicios de valor añadido.** Planes de Marketing cuatrimestrales. Gestión de fondos de Marketing de fabricantes. Organización de eventos. Captación y fidelización al canal de distribución. Análisis de la competencia. **Reportando a:** CEO

OTROS TRABAJOS

Diciembre 2008-Enero 2010: PICKNICK CATERING S.L. (Madrid)

Apoyo en creación y desarrollo inicial de la empresa (manejando todos sus departamentos), gestión de cartera de clientes, Publicidad y Marketing directo, organización de eventos.

Diciembre 2006-Enero 2010: NEW LINE EVENTS S.L. (Toda España)

Azafata y coordinadora en: congresos - protocolo- eventos - ferias – promociones.

Noviembre 2005-Abril 2006: ZARA (GRUPO INDITEX) (Madrid)

Dependiente: Atención al público, organización del establecimiento/almacén, inventario.

PREMIOS Y OBRAS

2007 Obra artística en subastas colectivas de la Fundación Caja Madrid (SALA RETIRO)

2005 1º premio- concurso de relato a nivel nacional: *Injuve* (Instituto Nacional de la Juventud)

2003 1º premio- concurso de poesía "Gerardo Diego" Comunidad de Madrid.