

 28010- Madrid



OBJETIVO Y PERFIL PROFESIONAL:

- Experiencia de más de 8 años en áreas de ventas, desarrollo de negocio, liderazgo de cuentas y formación de equipos).
- Entorno Start-ups y Educación (Empecé mi carrera en The Fork Spain como Account manager).
- Capacidad analítica y de negociación.
- Apasionada por involucrarme en proyectos que generen alto impacto y tengan como eje central al cliente y con un enfoque internacional.
- Habituada al trabajo en equipo y a la consecución de objetivos. Mucha vocación y orientación al cliente. Sólidos conocimientos de estrategia, gestión, captación y mantenimiento de cuentas.

FORMACIÓN

- **2021-Actual: ThePowerMBA** con especialización en Marketing Digital
- **2016-2017 Master en Comercio y Negocios Internacionales. Idioma Inglés** en ESIC Business & Marketing School
- **2010:** Licenciatura en CC.Económicas **UCM (Universidad Complutense de Madrid)**. Economía Internacional y Desarrollo.

EXPERIENCIA LABORAL



SUCCESS MANAGER

Marzo2021- Actual

- Responsable de las estrategias end-to-end de venta de proyectos con clientes nacionales; analizando necesidades, objetivos y alcance de los mismos. Responsable de elaborar, presentar y publicar los proyectos en nuestra plataforma.
- Coordinación con la Talent Unit para presentar la propuesta de talento más Shaker para su empresa
- Responsable de la formación y del éxito de los proyectos a través de formación en metodologías ágiles a todos nuestros clientes
- Responsable de construir fuertes relaciones comerciales y planes de acción basados en el proceso de Dive-in
- Gestión de la captación de nuevos clientes (social selling, eventos ON/OFF y coordinación con el área de Marketing para ejecución de las campañas y gestión de las cuentas.
- Gestión de proyectos relacionados con transformación digital: Growth Marketing, diseño, comunicación, Software entre otros



Responsable de admisiones Internacional

2018- Feb 2021

- Responsable de la captación y atracción de talento Executive a la Escuela (B2B y B2C) Contacto a nivel nacional e Internacional con Empresas, Instituciones de Gobierno así como Universidades para coordinar programas a medida con las empresas y además responsable del proceso de admisión a la Escuela y matriculación de alumnos.
- Coordinación de las campañas de Inbound marketing on y off, con agencias y terceros, ads (Google, rrss) y a través de ferias y eventos del sector nacionales e Internacionales.
- Responsable del análisis y conversión hasta las acciones MGM con los alumnos matriculados.

Logros; Instaurar un mapa de experiencia de los candidatos, apertura de nuevas convocatorias online así como coordinar la apertura de nuevos Programas (Big Data). Responsable de abrir nuevo canal Corporate a nivel nacional e Internacional. Consecución de objetivos en mercado latam y más concreto en el Mexicano

- Responsable de elaboración del plan, estrategia de ventas y campañas comerciales enfocados del mercado Corporate. Generación de negocio y nuevas cuentas. Negociación de precios y gestión de estrategias de transformación digital: Bibliotecas digitales inteligentes a medida.
- Responsable de la venta directa (cold calling) a Directores de RRHH, o áreas de beneficio y formación de empleados, así como de las presentaciones y Demos, y posteriormente del cierre del proyecto a Fundaciones Corporativas, IBEX 35, Top Employers, con más de 250 empleados.
- Elaboración de estudios de mercado, presentaciones, propuestas internas y externas. Definición del alcance, cliente objetivo. Responsable de acuerdos con clientes y partners clave. Elaboración de Demos y pilotos a medida. Responsable de relaciones comerciales con clientes/partners/prescriptores
- **Logros:** Responsable de adaptar el producto a la tipología de cliente, creando Presentaciones comerciales a medida así como bibliotecas digitales a medida y propuestas económicas en base a las necesidades de cada cliente. clientes como sanitas, Vodafone, Samsung entre otros y acuerdos con la Comisión Europea.



- Gestión comercial, generación de leads, y aumento del Pipeline de ventas. Responsable del proceso de venta de proyectos de optimización de costes: Estudio de mercado, Captación, seguimiento y cierre de acuerdos comerciales a nivel nacional. Seguimiento y Upselling de cuentas. Coordinación con otras unidades, departamentos y áreas (Crossselling)
- Gestión comercial de proyectos en Grandes cuentas. Negociación con la Dirección General, Dirección Financiera y de Operaciones las partidas de gasto. Elaboración de presentaciones y propuestas de ahorros a nivel interno y externo. Análisis de la estrategia y alcance del proyecto
- Estudio de mercado a nivel sectorial: Logística, Export- Import, Farma, Telecom, Energía, Agroalimentario, Químico e Industrial. Elaboración de sourcing de cuentas y elaboración de campañas trimestrales. Clasificación de cuentas según el método ABC. Análisis y estimación de ahorros junto al equipo de operaciones con el fin de alcanzar objetivos de facturación y rentabilidad.
- **Logros:** Optar a la venta del proyecto de ticket más alto en la historia del departamento (+ 350k) Organización y coordinación de los diferentes agentes implicados en el proceso de desarrollo de proyectos, gestionando vinculo: empresa / cliente / proveedor y como parte de equipo de alto rendimiento. Gestión, revisión y elaboración de KPIS y herramientas de seguimiento



- Desarrollo comercial de los centros de Madrid. Análisis de viabilidad por usuarios y análisis del feedback, detectar, reportar y evaluar errores, participando en la toma de decisiones del equipo.
- Previsión de ventas, elaboración de presupuestos comerciales y desarrollo de acciones comerciales. (SAP)
- Crear cuadros de mando, preparación y análisis de reportes de ventas, costes, márgenes/resultados de los diferentes clientes, líneas de producto y de acciones comerciales específicas, principalmente enfocado a los cursos de inglés que ofrece el British Council. Responsable además de la investigación de mercado con la idea de crear nuevos programas como el intensivo del IELTS para adultos en el campus de Somosaguas
- Responsable de recopilar, analizar e interpretar datos para identificar tendencias y oportunidades con la idea de aumentar la experiencia del cliente así como del negocio con la idea de maximizar la productividad.
- **Logros:**Gestión directa con el cliente: Creación de CRM, Aumento de la satisfacción mediante el desarrollo de herramientas y estrategias y planes de marketing que ayuden a fomentar la experiencia de alumno, a través de la coordinación con los departamentos implicados.

Captación y Orientación profesional mediante entrevista a perfiles Junior/ senior/ Executive reportando al Director Comercial de la Escuela. Encargada de gestionar la oferta **FULL TIME** en el Campus de Madrid. **Seguimiento de todos los alumnos hasta la matriculación final en la escuela**

Coordinar de manera directa con las áreas académicas, de marketing, así como de Dirección Comercial para establecer las necesidades y alcances de los Programas a nivel Internacional. Responsable de estrategias de captación de leads mediante acuerdos y alianzas con Empresas, Organismos de Gobierno Internacional e Instituciones.

Estimación de presupuesto para actividades y eventos: Ferias y eventos a nivel Internacional y Nacional: LATAM, España,

Manejo de herramientas de CRM y KPIS. Planificación del Portfolio de Programas/ convocatoria/ campus según nacionalidad con responsables de Marketing y Dirección Comercial.

Logros: Aumento de la facturación en más de 100% (superando 1M) y gestionar las admisiones Internacionales al Programa Master International Business con Europa, Asia, Africa y Australia.



International Degree Programs coordinator

2010 –2011

Captación, gestión, seguimiento, así como orientación y consultoría académica a los alumnos tanto nacionales como Internacionales.

Coordinar con el departamento legal y de convalidaciones, el acceso legal, a través de convalidaciones a la oferta de Grado (Nacional e internacional). Responsable de las pruebas de admisión a todos los Grados Universitarios. Encargada de coordinar con todos los departamentos involucrados , la admisión de todos los alumnos. Responsable de revisión de métricas, estudios de mercado y competencia

Logros: Gestión de eventos, visitas a colegios, negociación de acuerdos y estrategias con colectivos como Colegios de abogados, Instituciones crediticias. Coordinación con las áreas académicas y de Marketing.



Digital Account manager

2009-2010

Implementación y monitorización de Planes de acción comerciales con el objetivo de optimizar la visibilidad y su performance (beneficio neto y ratio de reservas) basado en todas las soluciones y web que ofrece Eltenedor.es.

Asesoramiento en la estrategia de posicionamiento óptima para cada cliente, así como implementación de campañas de marketing y de fidelización, .planificación y ejecución de promociones.

Asesoramiento, formación y venta a restaurantes sobre la herramienta B2B: MyFourchette software

Captación, gestión y mantenimiento de cuentas clave y grandes cuentas en Madrid, Sevilla y Bilbao. Así como gestión de propia cartera de clientes. Responsable de maximizar el beneficio con estrategias de up y cross-selling

Logros; Gestionar la cartera de clientes clave en Madrid, consecución de objetivos y responsable de campañas de mkonline, como las promociones.

SKILLS Y HABILIDADES

- Excelentes habilidades de comunicación, presentación, negociación y cierre de acuerdos.
- Gran capacidad de escucha y de análisis de necesidades. Gran empatía
- Pasión por generar experiencias memorables con mis clientes y alumnos.
- Gran capacidad de análisis y elaboración de métricas para medir resultados
- Proactiva con gran capacidad de autonomía y de trabajo en equipo
- Ingeniosa, emprendedora y con pensamiento "out of the box"

INFORMÁTICA E IDIOMAS

INFORMÁTICA



Avanzado



Nativo



Intermedio

Nivel avanzado: Ms office, Excel, acces, Power Point, Project y Software: CRM, SA