



ID-51862

Fuengirola, Málaga, España.
NIE & Pasaporte Italiano

Sólida experiencia en Marketing y Ventas - Creativa - Visión Estratégica - Orientación a Objetivos

• **EXPERIENCIA LABORAL**

Azumo (septiembre 2018 – mayo 2019)

- Ejecutivo Comercial Senior.
- Descripción & Logros: captación de clientes, desarrollo de negocios y comercialización de software al mercado norteamericano: chatbots, aplicaciones web y celular, Alexa skills, cloud, data y security. Desafiantes objetivos de ventas.

RED Real Estate Developers (octubre 2016 – agosto 2018)

- Responsable de Marketing & Comercial.
- Descripción & Logros: Responsable de Marketing & Comercial de emprendimientos de Real Estate. Estrategia. Diseño e implementación de campañas promocionales. Acciones de comunicación: vía pública - gráfica - prensa - marketing digital (manejo de redes sociales, armado de websites y landing pages). Desarrollo de material POP y brochures. Lanzamiento de emprendimientos.

Oracle (marzo 2009 – junio 2011)

- Account Executive; Gerencia Comercial.
- Descripción & Logros: responsable de comercialización de aplicaciones de software al mercado norteamericano de empresas medianas. Desarrollo y medición de campañas promocionales. Captación de clientes. Sandler Sales and Management Training de Winning Inc.

Turner International (mayo 2008 – febrero 2009)

- Jefe de Producto Sr; Gerencia de Marketing.
- Descripción & Logros: responsable de las marcas TNT y TCM (señales de tv por cable) para la región Cono Sur. Creación de campañas de branding/producto tanto en on-air, off-air y online. Lanzamiento de la señal TruTv.

Telefónica de Argentina (julio 2004 – abril 2008)

- Jefe de Producto de Accesos de Voz; Gerencia de Marketing.
- Descripción & Logros: responsabilidad sobre Telefonía Básica Fija. Creación del plan de marketing. Desarrollo e implementación de acciones promocionales y de comunicación. Estrategia de precios. Formulación y manejo de presupuesto. Capacitación y fijación de objetivos a la fuerza de ventas (directa, indirecta y call centers). Posventa, fidelización de clientes y retención de bajas.

Compañía General de Fósforos Sud Americana SA (enero 2003 – junio 2004)

- Jefe de Producto Jr; Gerencia de Marketing.
- Descripción & Logros: formulación de la estrategia comercial e implementación del plan de acción. Desarrollo de productos y lanzamientos. Manejo del canal mayorista.

Compañía de Alimentos Fargo SA (enero 2000 – diciembre 2002)

- Asistente de Producto; Gerencia de Marketing.
- Descripción & Logros: responsabilidad de las líneas Galletitas y Dulces. Realización y puesta en marcha de la estrategia de marketing, planes de acción por canal, budget anual y su control. Desarrollo de productos. Lanzamientos. Formulación de precios. Estudios de mercado del consumidor y de la competencia (cualitativos y cuantitativos, con CCR y AC Nielsen). Manejo de marcas propias con grandes cadenas de supermercados.

• ESTUDIOS CURSADOS**Five Media Lab (2018)**

Marketing Digital

Universidad de San Andrés (2006)

Post-grado en Marketing y Comercialización.

Universidad de San Andrés (1995-1998)

Licenciada en Administración de Empresas.

Colegio Northlands - Olivos (1994)

Bachiller Bilingüe.

• IDIOMAS

Inglés: Bilingüe por residencia en el extranjero. Excelente dominio oral y escrito.

Español: Nativo. Excelente dominio oral y escrito.

• INFORMÁTICA

Excelente manejo de Windows, Paquete Office, PowerPoint, Internet y Redes Sociales.

• OTRAS ACTIVIDADES Y EXPERIENCIAS

- Residencia en Nueva Zelanda y Turquía durante un período de 7 años, lo que permitió conocer distintas culturas e idiomas. Capacidad de adaptación.
- Sandler Sales and Management Training de Winning Inc en Oracle.
- Cursos varios en Telefónica de Argentina (presentaciones orales, liderazgo, creatividad, motivación a la fuerza de venta, eficiencia operativa & reducción de costos, entre otros).
- Marketing Science Program en Research International (investigación de mercado).
- Darden School (Virginia, USA): seminario en técnicas de negociación.