

# CURRICULUM VITAE

## Agnès

Fecha de nacimiento: 28 de Septiembre 1977

Lugar de nacimiento: Barcelona

Permiso de conducir: B (vehículo propio)



## Formación

*Enero 2009- Julio 2009*

**EADA BUSINESS SCHOOL, BARCELONA**

Curso ejecutivo en Dirección de ventas.

Trabajo final: *“Introducción en la distribución moderna de la empresa Tostaderos Sol de Alba”.*

*Septiembre 2000-Junio 2004*

**INSTITUT DEL TEATRE DE BARCELONA**

Licenciada en Arte Dramático.

*Septiembre 1995 – Junio 2000*

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BARCELONA**

Licenciada en Derecho.

## Experiencia profesional

| Cargo                            | Empresa               | Periodo   |
|----------------------------------|-----------------------|-----------|
| Senior Corporate Account Manager | Precognis             | 2018-     |
| Senior Account Manager           | Sage                  | 2017-2018 |
| Account Manager                  | Idealista             | 2015-2017 |
| Account Manager                  | Wolters Kluwer        | 2012-2015 |
| Responsable de marketing         | Dekom AG (Alemania)   | 2010-2012 |
| Account Manager                  | Chocolate Fondue, S.L | 2005-2009 |
| Asistente departamento comercial | Frai Vin, S.L         | 2004-2005 |

*Septiembre 2018 -Actualmente*

**Precognis**

Comercializar el ERP Sage 200c, software de contabilidad, gestión (ventas, compras y almacén), fabricación, proyectos y el CRM Zoho para pequeñas y medianas empresas. Así como la comercialización de conectores e implantación de TPV's (Openbravo) e eCommerce (Prestashop)

### Resultado global:

- Creación y desarrollo del departamento comercial de Precognis, generando nuevos clientes y desarrollo de negocio.

### Logros:

- Creación del departamento comercial: conseguir leads cualificados, para posteriormente realizar visita con demo, propuesta económica y negociación, cierre de la operación, elaboración y firma del contrato así como seguimiento

de la implantación del software. En pocos meses he conseguido cerrar 30.000 euros con diferentes operaciones, estableciendo un Budget anual para final de año.

- Coordinar con el departamento de Administración los plazos de pago establecidos y su facturación, llevando un control de todo el proceso.
- Colaboración con el departamento de marketing, en la creación de contenido para la web, campañas de LinkedIn y de Adwords. Posicionar de forma orgánica la página web Sage-Precognis.
- Fidelizar y desarrollar la cartera asignada (10 clientes) a través de upselling y cross-selling.
- Coordinación con el departamento técnico de los puntos claves para realizar la demo comercial, así como ser intermediario entre el cliente y el técnico. Seguimiento de todo el proceso: puesta en marcha, formación del cliente y migración de datos.
- Ofrecer al cliente y al potencial un trato personalizado con visitas concertadas resolviendo cualquier duda que pueda surgir y derivando a los correspondientes departamentos, en el caso que fuera necesario.
- Realizar tomas de datos y requerimientos, demos generales de producto, resolviendo dudas sobre la plataforma, así como la realización de informes para los Alcances elaborados por el departamento técnico.
- Estrechar relaciones con el fabricante SAGE así como con las empresas partners de aplicaciones certificadas (ISV) del mismo fabricante, para realizar colaboraciones comerciales, ofreciendo así al cliente un servicio integral.

*Diciembre 2017- Agosto 2018*

#### **Sage**

Comercializar el ERP Sage 200c, software de contabilidad, gestión (ventas, compras y almacén), RRHH, nóminas, fabricación y CRM (comercial, marketing, servicio cliente) para pequeñas y medianas empresas.

#### **Resultado global:**

- Desarrollo de cartera y captación de clientes, cerrando operaciones de 15.000 euros. En pocos meses he alcanzado el 75% del objetivo exigido por la empresa. Objetivo mensual de ventas 35.000 euros.

#### **Logros:**

- Captar, fidelizar y desarrollar la cartera asignada (40 clientes) a través de upselling y cross-selling, así como venta nueva.
- Elaboración, negociación y cierre de las propuestas comerciales ofrecidas, en colaboración con el departamento de preventa coordinando demos con los técnicos y los clientes. Seguimiento de todo el proceso incluida la puesta en marcha, formación e importación de datos.
- Ofrecer al cliente un trato personalizado con visitas concertadas resolviendo dudas técnicas y comerciales, derivando a los correspondientes departamentos y realizando un seguimiento de las mismas.
- Colaboración con las empresas fabricantes de aplicaciones certificadas por Sage (ISV) ofreciendo al cliente un servicio integral.

*Julio 2015- Noviembre 2017 (2 años y 5 meses)*

#### **Idealista, S.A**

Comercializar los productos de publicidad online destinados a Agencias Inmobiliarias y Fondos Inversores.

**Resultado global:**

- En 2 años y medio he alcanzado el 95% del objetivo exigido por la empresa.

**Logros:**

- Captar, fidelizar y aumentar la cartera asignada (280 clientes) a través de upselling y cross-selling alcanzando una facturación anual de 1 millón de euros.
- Elaboración, negociación y cierre de las propuestas comerciales ofrecidas, consiguiendo fidelizar la cartera asignada.
- Ofrecer al cliente un trato personalizado con visitas concertadas resolviendo dudas técnicas y comerciales.
- Colaboración con los departamentos de marketing, y técnicos de la empresa para ofrecer al cliente un servicio integral.

*Febrero 2012- Junio 2015 (3 años y 6 meses)*

**WOLTERS KLUWER ESPAÑA**

Comercializar los productos legales de Wolters Kluwer a empresas, bufetes de abogados, asesorías y Administración pública.

**Resultado global:**

- En 3 años y medio he alcanzado el 90% del objetivo de venta. Objetivo anual de ventas de 80.000 euros.

**Logros:**

- Captación, coordinación, planificación de visitas así como gestión integral de la cartera valorada en 800.000 euros de facturación anual.
- Visitas a clientes, en total unos 150 en cartera de las zonas asignadas ofreciendo los productos que más se adapten a sus necesidades.
- Negociación y cierre de las propuestas comerciales ofrecidas a empresas y Administración pública.
- Preparación y realización de presentaciones de producto al departamento jurídico de los clientes.
- Fidelización de la cartera asignada ofreciendo al cliente un trato personalizado y resolviendo dudas y cuestiones de producto.

*Febrero 2010-Enero 2012 (2 años)*

**DEKOM, AG. HAMBURG (ALEMANIA)**

Responsable de marketing en el área de soluciones audiovisuales. Mi objetivo principal era la adaptación del plan de marketing alemán al mercado español, para ello se desarrollaron campañas online para la captación y fidelización de clientes españoles.

**Resultado global:**

- Durante los dos años se incrementaron las ventas un 3%, aumentando las **visitas en web un 26%** a través de la adaptación del Plan de Marketing alemán al mercado español.

**Logros :**

- Creación/adaptación, gestión y ejecución de las campañas de marketing online dirigidas al mercado español, pude comprobar que las solicitudes por web no eran muy frecuentes en el mercado español, me focalicé en campañas online personalizadas al target que buscábamos, colaborando con empresas de telemarketing, ofrecimos la posibilidad que el cliente contactara con la empresa de una forma más personalizada, **incrementado el número de solicitudes**

**informativas un 20%.**

- En colaboración con el departamento comercial se inició una campaña de nuestra marca estrella: LifeSize, empleando nuestra base de datos y con material gráfico de soporte se consiguió un incremento de venta de producto LifeSize del 1,5% en relación a los seis meses anteriores.
- Plan 2.0 como vía de captación y fidelización de clientes
  - Gestión, administración y adaptación de la nueva página web, creando una web más visual e intuitiva, **incrementando las visitas a web un 26%.**
  - SEM: Elaboración y gestión de publicidad patrocinada a través de internet (Adwords), incrementando un **15% los clicks.**
  - Gestión de las redes sociales: Twitter y Facebook, incrementando un **5% los seguidores.**

*Octubre 2005-Diciembre 2009 (4 años y 3 meses)*

**CHOCOLATE FONDUE S.L, BARCELONA (ESPAÑA)**

Responsable de ventas en Cataluña en la comercialización y alquiler de Fuentes de Chocolate para Hoteles, Restaurantes, Caterings, agencias de eventos y tiendas especializadas; con el objetivo de incrementar los ingresos en alquileres, así como la captación y fidelización de clientes.

**Resultado global:**

- Cumplimiento del objetivo al 100%.

**Logros :**

- Introducción comercial de las Fuentes de Chocolate en el mercado catalán, realizando prospección y captación telefónica, con el objetivo de concertar visitas para presentar el producto en empresas.
- Colaboración con el departamento de marketing para crear campañas online dirigidas al consumidor final.
- Realización, organización y gestión de todo el proceso de ventas, centrándome en la captación y posterior fidelización de los clientes, ofreciendo rappels y ofertas puntuales según cliente y facturación.
- Organización y supervisión de eventos (150 eventos/año) y participación en Ferias Comerciales (*Hostelco, Alimentaria, EIBTM*), aumentando los clientes potenciales y creando imagen corporativa.

*Septiembre 2004- septiembre 2005 (1 año)*

)

Asistente del departamento comercial en la comercialización de bodegas climatizadas para Hoteles, Restaurantes, Caterings, Bodegas y tiendas especializadas, gestionando el servicio posventa y atención al cliente, así como asistencia en facturación y presupuestos.

**Resultado global:**

- Mejora de los departamentos de facturación, gestión de pedidos y atención al cliente aumentando su efectividad y eficacia.

**Logros :**

- ; agilizando el departamento comercial.
- Gestión de la facturación del departamento comercial, agilizando el proceso de venta.

- e los productos y asistencia posventa, incrementando **la fidelización de clientes un 10%**.
- empresas de transporte, reduciendo el tiempo de entrega de producto en 2 días.
- , atendiendo a los clientes de habla inglesa y/o no española, **incrementando los clientes extranjeros un 2%**.

## Idiomas

Catalán, castellano (lenguas maternas); inglés (nivel Business); alemán (nivel Intermedio).

## Competencias IT

Microsoft Office: Word, Excel, PowerPoint.

Adobe: Acrobat Professional, InDesign, Photoshop.

CRM: SAP, Goldmine, WaWi, Sendblaster, Sugar, Sage

Sistemas de gestión de contenido: Typo 3, Word Press, Kinectia.

Otros: Adwords, e-Tracker, Google Analytics

## Intereses y aficiones

Teatro, cine, danza, exposiciones, lectura, viajar, natación, yoga, fitness.