



ID-50457



TURISMO-FOTOGRAFIAFREELANCE

CONTACTO



MADRID

03/10/1984

FORMACIÓN

Máster en Innovación Hotelera y Marketing Digital. (IMF & UCJC).
1500h-Febreo 2019.

Máster en Gestión de Proyectos y Espacios Culturales.(DDF).
400 horas – Febrero 2018.

Executive Program for Tourism Industry
(Escuela de Negocios y Dirección).
3 días /Madrid/ Noviembre 2017.

Diplomada en Turismo (2010)- (UNED).
Homologación a Grado en Turismo (por el Ministerio de Educación- 2017).

IDIOMAS

ESPAÑOL (C2) BILINGÜE

INGLÉS (B2/ C1) AVANZADO

Certificado de Inglés Avanzado expedido por la Comunidad de Madrid (2012)

ITALIANO (B1) INTERMEDIO

PERFIL

Profesional multisectorial con amplias dotes para la comunicación en departamentos comerciales y de marketing. Abalada por varias empresas del sector turístico (LEONARDO HOTELES, EUROHISPAN, TRANSHOTEL, NHHOTELES, BARCELÓ HOTELES y el afamado Consejo de Promoción Turística de México) por más de 8 años. Incluso otros 2 años más dentro departamentos internacionales de sectores como banca & finanzas, seguros, farmacéutica, idiomas, petroquímica y construcción como administrativo / asistente de dirección o social media manager.

Última experiencia Consultora de Transformación Digital (2019).

EXPERIENCIA LABORAL

Coordinadora Comercial, 01/2013 hasta 10/2017.

LEONARDO HOTELS Y EUROHISPAN SA (Hotel Gran Atlanta 4*)- Madrid.

Funciones:

- ★ Promoción de nuestros hoteles en agencias de viajes "incoming", minoristas y/o mayoristas; workshops y ferias.
- ★ Desarrollo de una estrategia comercial para atraer clientes y aumentar las ventas de los hoteles de la cadena en Madrid, Sevilla y Bruselas.
- ★ Organización de viajes nacionales e internacionales con el Director General de Sevilla, para cooperación directiva y la comercialización de nuestros hoteles en agencias de viajes españolas y extranjeras.
- ★ Reputación online de la cadena en redes sociales. Apoyo al director general con el tema de channels manager y facturación de reservas.

Logros:

Creación del departamento comercial desde el principio porque no existía (estaba obsoleta toda la información; sin comercial 5 años).
Elaboración de una base de datos de 5000 clientes potenciales (las empresas de la zona y agencias de Madrid).

Técnico de eventos, 12/2011 hasta 03/2012.

BARCELÓ GESTIÓN HOTELERA (Corporativo y Eventos)- Madrid

Funciones:

- ★ Gestión de reservas y cotizaciones (gestión de grupos MICE).
 - ★ Seguimiento "follow up" del cliente español y extranjero por teléfono/email.
Contacto directo con los hoteles de la cadena Barceló para las confirmaciones de eventos y cancelaciones.
 - ★ Servicio post evento para conocer el grado de satisfacción del cliente.
- ### Logros:
- ★ Colaboración en la preparación de FITUR 2012/workshops; marketing sobre los hoteles de la cadena & promoción; tareas de control de stock.



FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Experto en gestión de alojamientos turísticos rurales (INESEM).
300 horas- Julio 2017.

Curso de capacitación detallada en ventas de viajes a México (CPTM).
Diciembre 2012.

Técnico superior en gestión en empresas turísticas y agencias de viaje (ESINE & URJC).
450 horas - Mayo 2012.

Curso superior en protocolo y comunicación (Escuela de Empresas).
250 horas – Abril 2012.

Curso de Formación Online sobre México (Travelview.es Universidad/ CPTM).
Enero 2012.

Diplomatura en CC. Empresariales (UCM).
2002- 2005 / Sin terminar.

ID-50457

DIRECTORA COMERCIAL TURISMO & MARKETING DIGITAL

EXPERIENCIA LABORAL

Assistant y técnico de eventos, 03/2011 hasta 11/2012.

HOTEL BALNEARIO EL BOSQUE- Mataelpino (Madrid)

Funciones:

- ★ Apoyo al departamento de eventos y empresas, cotizaciones de eventos y elaboración de emails para clientes. Envío de presupuestos. Atención al cliente y elaboración de eventos, team building e integración.
- ★ Seguimiento del evento desde su confirmación hasta la facturación (montaje de salas, agenda del grupo dentro del evento y atención al cliente directo).
- ★ Contacto con el cliente tras el evento para evaluar su satisfacción final.

Logros:

- Seguimiento del evento desde inicio hasta confirmación de el mismo, con clientes de la talla de Mc Donald u Oriflame.
- Apoyo al departamento de marketing en campañas promocionales y envío de mailings de actividades para clientes (por ej. cata de aguas, fines de semana de meditación, alimentación ayurvédica, spa en parejas) consiguiendo hasta un 80-90% de asistencia en algunos eventos.

APTITUDES

Me considero una persona proactiva, extrovertida, resiliente, optimista, con gran capacidad de aprendizaje y muy creativa.

Amante de los viajes, la fotografía, el marketing digital y las relaciones internacionales.

OFIMÁTICA

MS Office Avanzado
Google Drive

REPUTACIÓN ONLINE

BUZZMONITOR HOOTSUITE
GOOGLE ANALYTICS/ GOOGLE ADWORDS

SOFTWARE HOTELEROS

HOTELO EXPERTIS e-MERLING BEPLUS
ÓPTIMA

PROGRAMAS DISEÑO GRÁFICO/ EDITOR VIDEOS

PHOTOSHOP/ LIGHTROOM
CANVA
KIZOA