



Ana P.

Account Manager con más de 7 años de experiencia en operaciones de venta y marketing. Gran experiencia profesional en la gestión de ventas internas y externas, de atención al cliente y equipos internos de ventas. Por otro lado tengo una experiencia en la gestión de grandes eventos como MWC, Salón Alimentaria, 4YFN

Aptitudes

- Capacidad de negociación.
- Persistente con mis objetivos.
- Gran comunicadora con don de gentes.
- Activa, comprometida, motivada implicada en mi trabajo.
- Excelente ética de trabajo.
- Buena trabajadora en supervisión de equipos.
- Adaptable a nuevos entornos de trabajo.

Herramientas



Idiomas



Lengua materna



Nivel **DALF**



Nivel Alto



Lengua materna

Experiencia Profesional

Fira Barcelona(Febrero 2018-Marzo 2019)

Project Manager 4YFN 2019

- Salón Alimentaria 2018, Hispack, Expohogar, IOTWC 2018, Caravanning, MWC 2015...
- Venta y asesoramiento personal, coordinación y control sobre los servicios que los expositores pueden requerir para garantizar una entrega impecable de los servicios solicitados.
- Creé los paquetes de stands para las ferias que establezcan una negociación y una relación de trabajo positiva entre la unidad comercial y el proveedor del stand.
- Realizar cálculos de costos precisos y proporcione citas al cliente.
- Crear y lanzar las campañas del expositor (correo electrónico).
- Servicio responsable de exposiciones comerciales como Expohogar, Caravanning, Mobile World Congress, Hispa, IOT Solutions, IBTM, Alimentaria 2018
- Comunicarse con los proveedores para verificar el progreso de los pedidos existentes. Negociación con proveedores de servicios fuera de catálogo.
- Mantener un contacto regular con los clientes para asegurar que todas sus necesidades estén cubiertas y para fortalecer las relaciones entre la empresa y el cliente.

Lets Bonus/Groupon (Nov.2015- Enero 2018)

Account Manager- Restauración , Belleza y Ocio

- Captación y fidelización de centros de belleza , restaurantes y centros turísticos a nivel nacional.
- Realizar o apoyar a la negociación de contratos. Cierre contratos.
- Proponer adaptaciones de los productos de la competencia.
- Subir campañas.

Clearpeaks (Sept. 2011- Oct 2015)

Sales and Marketing Executive/PMO

- Organización eventos corporativos para servicios tecnológicos.
- Ejecución del plan de marketing y ventas.
- Negociación con clientes en la venta de productos y servicios de Business Intelligence.
- Actualización Base Datos CRM.
- Community Management y posicionamiento Google, gestión contenidos Web
- Gestión de equipos y tareas PMO

Rentsmart (Abril 2009-Julio 2011)

Marketing and sales executive (Manchester-Inglaterra)

- Captación y fidelización de clientes.
- Lanzamiento de campañas de marketing off y online.
- Desarrollo de promociones para productos tecnológicos.
- Análisis de Mercado
- Liderar equipos de hasta 7 trabajadores

Grup Peralada (Dec.2005-Mayo 2008)

Account Manager

- Captación de clientes y fidelización de los ya existentes.
- Planificación y ejecución de presupuestos.
- Análisis de la competencia y negociación de contratos.

Hotel Omm (Dic.2003-Abril 2005)

Marketing and Sales Assistant- Restauración Celler Can Roca ****

- Captación de clientes y fidelización de los ya existentes.
- Planificación y ejecución de presupuestos.
- Gestión de contenidos Web.
- Organización de eventos corporativos.
- Negociación de contratos con los tour-operadores.

Formación

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BARCELONA

Diplomada en Turismo (Dirección Empresas Turísticas) (Sept.1998-Jun.2001).

EADA BUSINESS SCHOOL

Postgrado Product Manager (Oct.2007-Oct.2008).

MANCHESTER UNIVERSITY

Postgrado Business Management (Oct2010Jun2011)

INSTITUTO TECNICO LESTONNAC

FPII Secretariado Comercial (Sept.1995-Junio 200)