



ID-60524 Rosa

Profesional en el área de Marketing y Ventas.

EDUCACIÓN

Nov. 2007 – Dic. 2007

MASTER EN ESADE

Master para la Alta Dirección, Liderazgo y Dirección.

Sept. 1992 – Abril 1992

CURSO GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS.

Subvencionado por el Fondo Social Europeo

1985 - 1991

LICENCIATURA EN CIENCIAS ECONÓMICAS EMPRESARIALES.

Universidad Complutense de Madrid

1987 - 1989

SECRETARIADO INTERNACIONAL

Mary Ward College - Madrid

IDIOMAS

Inglés: Nivel Alto – Año escolar en Estados Unidos (Hawaii).

Francés: Nivel Alto – 1972 -1982 Estudios en el colegio francés (Institut Saint Dominique)

INFORMÁTICA

Microsoft Word, Excel, Outlook y PowerPoint

PERFIL PROFESIONAL

Amplia experiencia profesional de más de 28 años en el área de **Marketing y Ventas** en empresa Multinacional americana del sector tecnológico. Dieciocho años como Key Account Manager en el ámbito de Gran cuenta y Cuentas Globales en el sector privado, y ocho años como Marketing Manager, con un claro enfoque al cliente y orientada a la consecución de objetivos.



28035 Madrid



27-Enero-1967

EXPERIENCIA KYOCERA DOCUMENT SOLUTIONS: KEY ACCOUNT MANTAGER

Abril 2021 - Actualidad

Responsable de Grandes cuentas en sector privado, con un claro objetivo, ayudar a las organizaciones a crear entornos de trabajo más eficientes y acelerar la Transformación Digital a través de Tecnología e Innovación:

- Soluciones para la Gestión la Impresión
- Soluciones de Gestión Documental y Automatización de procesos
- Soluciones IT

EXPERIENCIA KORPORATE TECHNOLOGIES GROUP DIGITAL TRANSFORMER

Dic. 2019- Oct. 2020 (11 Meses)

Responsable de cuentas Estratégicas. Gestión y venta consultiva de Soluciones de Impresión, Gestión documental, Soluciones de Data Analytics, y Automatización de procesos en las cuentas asignadas.

EXPERIENCIA XEROX - Sept. 1992- Dic. 2018 (26 años y 4 meses) KEY ACCOUNT MANAGER.

Enero 2006 – Diciembre 2018 (13 años)

Responsable de cuentas Estratégicas y Globales en el sector Privado en la división de Servicios.

- Gestión y coordinación de cuentas Internacionales
- Implantación de proyectos en Cuentas globales
- Interacción con el equipo europeo de Xerox que lidera proyectos internacionales
- Negociación de contratos
- Responsable de la cuenta de Negocios de las cuentas asignadas.
- Desarrollo de nuevos proyectos y oportunidades de negocio relacionados con los servicios de Outsourcing de Xerox.
- Venta consultiva en proyectos de alto valor añadido.
- Generación y posterior seguimiento de propuestas comerciales, negociación de precios, condiciones de pago, garantizar calidad de servicio, asesorar y ofrecer valor al cliente.
- Mantener las relaciones comerciales, crear un clima de confianza con los clientes y ampliar los contactos dentro de las cuentas con el objetivo de posicionar a XEROX como un proveedor preferente de las mismas.
- Consecución año sobre año de los objetivos de ventas.

CHANNEL MARKETING MANAGER

Enero 2004 – diciembre 2005 (2 años)

Responsable de la planificación y creación del plan de marketing para el canal multimarca y monomarca, con el objetivo de ayudar al canal en la consecución de sus objetivos anuales.

- Control de los distintos presupuestos de marketing asignados al canal
- Campañas de marketing directo
- Creación de acciones tácticas trimestrales de producto
- Seguimiento y valoración de los resultados de las acciones tácticas
- Realización de eventos para cliente final

VOLUNTARIADO

OXFAM INTERMON

Participación en el Trailwalker
Madrid – Julio 2016

MASNATUR

Voluntaria para acompañar a personas discapacitadas en su tiempo de ocio.
Madrid – (2011 – 2012)

EXPERIENCIA

ADVERTISING AND MARKETING MANAGER.

Abril 1998 – diciembre 2003 (5 años y 9 meses)

Responsable de la planificación y creación del plan de marketing anual de la compañía.

- Control del presupuesto de marketing
- Responsable de las relaciones públicas de la compañía. Organización de ruedas de prensa, notas de prensa, eventos con los medios...
- Coordinación de las campañas de publicidad y planificación de medios
- Creación de campañas de marketing directo
- Organización de eventos tanto internos (Kick off meetings) como a cliente final
- Organización de Ferias
- Organización de los viajes de incentivos de la compañía
- Plan de comunicación externa

NATIONAL ACCOUNT MANAGER

Septiembre 1992 – Marzo 1998 (5 años y 7 meses)

Responsable de la venta de productos y soluciones Xerox en la pequeña y mediana empresa. Al cabo de año y medio me incorporé al departamento de grandes cuentas y los dos últimos años desempeñé funciones como especialista de productos de producción en el sector Industria. Con excelentes resultados año sobre año (90 al 100% de consecución).

BECA EN BVA EN EL DEPARTAMENTO DE CORPORATE FINANCE

Madrid (Mayo 1992 – Agosto 1992) - (4 Meses)

TRABAJO EN PRACTICAS EN ERNST & YOUNG

Brisbane Australia (Julio 1990 – Octubre 1990) - (4 Meses)