

ID-64746 ROBERTA

SALES & MARKETING MANAGER



COMPETENCIAS BASICAS

- Planificación – Estrategias de Marketing y Ventas.
- Comunicación y networking | canal B2B.
- Gestión comercial y cartera de cliente | CRM.
- Formación en ventas de productos y servicios | canal B2B.

EXPERIENCIA LABORAL

Responsable Comercial Mercado Latam & Ibérico

Tour Operador Éxodo Peregrinaciones | Jun 2022 actualmente

Expandir la Marca en el mercado B2B en Latinoamérica, España y Portugal como marca receptiva religiosa referente en el mundo.

Planificar junto al Dpto. de Marketing campañas para potenciar el modelo estratégico de ventas de cara al B2B.

Afianzar las TTOO's Religiosas claves para los distintos mercados (representatividad, alianzas comerciales en mercados grandes etc.).

Segmentar mercados potenciales para la gestión de las ventas.

Liderar el seguimiento operativo de las ventas.

Analizar, negociar y mejorar las gestiones comerciales de cada mercado.

Realizar acciones y campañas comerciales en conjunto con los partners.

Ampliar y fidelizar el portafolio de clientes.

Sales & Marketing Manager.

Tour Operador GTS World | Sept 2015 – Jun 2022

Ampliar la fidelización de cartera de clientes B2B en el mercado Ibérico y Latam.

Realizar la planificación, estrategia, análisis y comparativo de las ventas globales.

Planificar las Campañas de Marketing Comercial en la prensa televisiva y RRSS.

Elaborar las ofertas de productos para su comercialización y cierre de ventas junto con los agentes de viajes.

Participar en ferias nacionales e internacionales para la divulgación de la empresa.

PERFIL PROFESIONAL

Dilatada experiencia como Sales y Marketing en la industria del Turismo nacional e internacional. Orientada al negocio y a los equipos. Con habilidades sociales para comprender y acompañar las necesidades de cada persona. Experta en la gestión de fidelización de clientes y captación de nuevos partners.

CONTACTO

Madrid 28006

HISTORIAL ACADEMICO

Máster en Dirección Comercial y Marketing.

EUDE Business School | 2014-2015.

Lic. Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras.

SENAC - São Paulo/Brasil | 1999- 2002

HABILIDADES

Bilingüe:portugués y español.
Inglés basico.

Empatía y escucha activa.

Inteligencia emocional.

Dinámica y multidisciplinar.

Analítica.

Capacidad de adaptación al entorno y a las nuevas tendencias.

Sales & Marketing Manager Mercado LATAM.

VPT Tour Operador Receptivo | Oct 2014 - Sept 2015.

Liderar el seguimiento operativo de las ventas, carteras de clientes y expansión comercial.
Abrir el mercado b2b de Brasil con enfoque a los circuitos regulares propios de la CIA.
Realizar las campañas de marketing comercial y comunicación en las RRSS.
Implantar una mejora en la comunicación entre departamentos.
Diseñar una nueva estructura en el departamento.

Key Account Executive Portugal y España

Pullmantur Cruceros | Dic 2007 - Mar 2014.

Gestionar la Red Comercial de las Grandes Cuentas en España y Portugal.
Analizar, negociar y llevar un seguimiento de las ventas comerciales.
Realizar los contratos comerciales anuales y objetivos de ventas.
Analizar las ventas por temporada y campaña del crucero junto con el Dpto. Marketing Inteligent - Salesforce.
Incrementar las ventas de un 20% al 50%.

Product Manager Latam.

Nascimento Tour Operador Mayorista | **Brasil** | Feb 2007 - Sep 2007.
Negociar con los proveedores las condiciones comerciales y operacionales para la contratación de los servicios turísticos.
Desarrollar los catálogos y ofertas de servicios para su comercialización.
Contacto directo con el departamento de Marketing y Comercial.
Responsable del equipo operativo (ocho agentes operacionales).

Manager Dpto. Calidad.

Grupo Oasis Hotels & Resorts | **México** | Dic 2004 - Sep 2005.
Gestionar e inspeccionar la calidad operativa de los ocho hoteles de la red hotelera.
Preparar planes resolutivos para la optimización y satisfacción del cliente en el área A&B.
Atención al cliente y Relaciones Públicas para la comercialización de visitas y paseos.
Participación operativa de los eventos que ofrece los hoteles.

Sales Manager.

Grupo Accor Hotels | **Brasil** | Nov 2002 - Nov 2004
Captar nuevos clientes y gerenciar la fidelización de colaboradores antiguos.
Negociar condiciones comerciales con la agencia minorista.
Ejecutar plan comercial para las Grandes Cuentas y minoristas.
Dirigir un equipo con seis agentes comerciales y participar de congresos y ferias.
Acompañar grupos de viajeros a Argentina y Chile.

CURSOS EXTRAS ACADEMICOS

Marketing Digital.
Grupo IOE Business School | 2021-2021
(60 horas).

Experto en Ventas | Habilidades de Comunicación con el Cliente.
Plan de Marketing Directo y Fidelización de clientes.

Grupo IOE Business School | 2021-2021
(80 horas).

Liderazgo – Capacidades de Aprender y Resiliencia.

Pontificia Universidad Católica do RS Brasil | 2021.

LOGROS

Desarrollo del departamento comercial & marketing aumentando las ventas de forma gradual, mejora del 30% al cabo del ejercicio anual | Mercado Latam.

Aumento en las ventas de cara al turismo religioso y posicionamiento de marca canal B2B.

Incremento de las ventas de las cuentas Onlines y de los Grupos de Gestión en España mediante los acuerdos comerciales | 20% al 50%.

Mejora en la optimización de los prepuestos para las acciones comerciales con la ayuda del CRM