



Gema Risco Medina

<https://es.linkedin.com/in/gemarisco>

E-mail: gemarisc@gmail.com

Tel.: 674 015 603

Ciudad Real 13002

Perfil Profesional

Senior Manager en Compañía Multinacional sector Formación. Ocupación que compagino con la participación como profesora de ICEM- ESIC en el área de Posgrado. Profesional de Marketing y Ventas con más de 15 años de experiencia y más de 10 años como Responsable de Ventas y BDM trabajando para diferentes sectores.

Experiencia profesional

Octubre 2021: Actualmente: Directora de Delegación. Grupo Educativo MASTERD. Ciudad Real.

Logros: Resolución de proyecto Delegación 0 en Ciudad Real. Implantación de proyecto de expansión a nivel nacional en la provincia de Ciudad Real. Planificación Estratégica para la consecución de objetivos de negocio, y dirección táctica de los diferentes recursos para alcanzar dicho objetivo. Implantación de Modelo de Negocio, Investigación de mercado Inmobiliario para la ubicación de la sede. Selección, contratación y formación de equipo comercial. Investigación de mercado local para la creación de una nueva estrategia comercial. Campaña de Branding en medios Locales a través de entrevistas en radio y televisión. Resultados óptimos de facturación desde año 0 y alcanzando rentabilidad en torno a 23,7%.

Mayo 2017– Octubre 2021: Responsable de Admisiones. Grupo Educativo MASTERD

Logros: Asesoramiento a alumnos de Escuelas Superiores Profesionales dentro del grupo, aportando una visión comercial diferenciadora que aporta valor al discurso comercial. Adecuación de Estrategia Comercial para el alcance de los objetivos comerciales. Creación de equipos de I+D dentro de diferentes áreas con personas a mi cargo. Mejora en la estrategia comercial y de posventa. Tareas de apoyo en la Estrategia Comercial en otras provincias dentro del mismo grupo

Mayo 2015– Actualmente: Profesora Asociada en ICEMD- ESIC

Logros: Investigación, diseño de documentación y desarrollo de clases presenciales en ICEMD-ESIC en diferentes campus nacionales para el Máster Digital Business orientado a directivos Sénior y empresarios. Desarrollo del capítulo "Nueva Dirección Digital: Habilidades 2.0" dentro Módulo de Dirección y Gestión Digital en el Área de Entorno Empresa. Evaluación media de los alumnos: 8,35/10.

Octubre 2014 – Noviembre 2016: Business Developer Manager

Great Place to Work. Consultoría Estratégica.

Logros: Definición e implantación de estrategia de negocio, segmentación, caracterización e inversión de tiempos de dedicación por clientes; sistemas de información, planificación y registro de la actividad comercial; proceso de captación de nuevas cuentas, proceso de desarrollo de negocio en las existentes, y proceso de fidelización de la cartera actual de clientes. Sectores:

Mayoritariamente Industria y Producción: Industrias del sector energía (siderurgia y petroquímica) Industrias de Bienes de Consumo, Automoción, Constructoras y Promotoras, Manufacturas...

También en sectores de Prestación de servicios profesionales: Ingenierías, Consultoras, así como Sector de las Tecnologías de la Información.

Logros Comerciales:

Consecución de objetivos anuales 2015: 120 %.

Consecución de objetivos anuales 2016 (Junio 2016): 136.5%.

Mayo 2014– Octubre 2014: Senior Sales para LATAM

UNIR. Universidad Internacional de La Rioja.

Logros: Asesoramiento universitario en programas de Posgrado para mercados emergentes principalmente Latinoamérica. Desarrollo de estrategias comerciales con políticas tácticas para cada país. Seguimiento de clientes y diseño de tareas administrativas relacionadas con los alumnos de los diferentes países. Investigación de particularidades en los diferentes mercados para la elaboración de un discurso efectivo que genere valor aumentando la ratio de venta. Logros Comerciales. Consecución de Objetivos Mensuales: 154%

Enero 2011 – Mayo 2014: Ejecutiva de Ventas

EAE Business School. Grupo Planeta.

Logros: Captación de clientes, seguimiento de venta y mantenimiento.

Consecución de los objetivos de cifra de negocio y márgenes comerciales personales. Alta capacidad de interlocución y negociación. Rigor en los procesos y metodología.

Capacidad de superación: Actitud positiva y proactiva en el desarrollo de la actividad comercial. Orientación a Negocio:

Involucración y compromiso con los objetivos cualitativos y cuantitativos de la Escuela de Administración de Empresas (EAE).

Capacidad de liderar equipos de trabajo internos y externos desde un discurso inteligente que permite sumar valor al proyecto educativo en un entorno empresarial.

Logros Comerciales: Consecución de objetivos anuales: 180%.

Consecución de objetivos mensuales (año 2014): 182 %.

2007- Enero 2011: Directora de Marketing

Euroconcorde. Promotora Inmobiliaria. Grupo de empresas. Reportando al presidente de la compañía y trabajando en arquitectura, edificación, planeamiento y urbanismo.

Logros: Creación, definición e implementación del Plan de Marketing de la compañía. Diseño de la Imagen Corporativa de varias empresas del grupo y desarrollo de la Estrategia de Marketing. Posicionamiento de la empresa en sus nuevas líneas de negocio. Realización de Proyecto Empresarial para la creación de Cooperativa de Viviendas.

2003 – 2007: Socia Fundadora. Directora de Grandes Cuentas

Grupo Domso S.L. Agencia de publicidad. Logros: Diseño y creación de Agencia de Publicidad. **Logros:** Captación de clientes y consecución de campañas: Mahou, Granini, Heineken, The H, Absolut. Desarrollo de procesos internos de producción, facturación y coordinación.

Proyecto para Mahou (Diseño y elaboración de una Master Franquicia: "El Manómetro "). Diseño de establecimientos para cliente Heineken. Naming y Packaging para cliente Granini.

Desarrollo de estrategias efectivas para los clientes Mahou, Heineken y Granini.

2002 – 2003: Directora de Cuentas

Con2de2 S.L. (antes Pi Formula de Comunicación S.A.). Agencia de publicidad.

Logros: Acciones de comunicación no masivas (BTL) dirigidas a sectores relacionados con el Canal Horeca para la marca de cerveza Mahou. Colaboración con diseños de Merchandising y Promociones de ventas entre otros.

2000 – 2002: Responsable de Espacios y Recursos Culturales

Ayuntamiento de Madrid, Concejalía de Cultura.

Logros: Realización y coordinación de múltiples eventos en Teatro, Auditorio y exposiciones en sala con programación semanal. Producción, control y supervisión de numerosos eventos (conciertos, teatro, exposiciones...)

de programación semanal. Coordinación de equipos contratados para tales eventos.

Formación Académica

2024- Actualmente Programa Superior de IA aplicado a Marketing y Ventas . ICEMD- ESIC

2008-2009 : EMBA. Executive Master Business Administration. Master Executive en Dirección de Empresas. ESIC

2006-2007- Master Gestión Promotoras Inmobiliarias. Instituto De Práctica Empresarial.

Idiomas: Inglés. Nivel medio