



ID-58416
CASANDRA

HOLA!

Soy una persona ambiciosa e inconformista. Me gusta estar en constante movimiento, siempre en búsqueda de nuevas experiencias que me permitan reinventarme. Creativa y dinámica. Con ganas e interés por aprender y trabajar, busco un proyecto empresarial que resulte atractivo en el que desarrollar mi carrera profesional.

INFORMACIÓN

Nac. 11 Marzo 1991, Madrid

EXPERIENCIA LABORAL

SENIOR ACCOUNT EXECUTIVE en UALA (Enero 2018 – Noviembre 2020)

Identificación de oportunidades en el mercado local, desarrollo de nuevo negocio. Estudio/comprensión de las necesidades del cliente y seguimiento de las respectivas cuentas. Gestión de las actividades de negociación comercial y las operaciones de ventas. Ciclo completo del proceso comercial. Cross sale y up sale de las cuentas ya existentes. Fidelización de clientes y recaptación de cuentas que solicitan baja. Alcance y superación de los objetivos con éxito. Impartición de jornadas de formación, motivación y seguimiento posterior de objetivos del equipo Junior Account Executive y Junior Sales Executive. Encargada de clientes potenciales de la empresa.

SENIOR ACCOUNT EXECUTIVE en EXTERMINIO Y CONTROL DE PLAGAS (Marzo 2020 – Actualidad)

Identificación nuevos clientes y nuevo negocio. Gestión de clientes existentes y seguimiento de las respectivas cuentas. Ciclo completo del proceso comercial y fidelización de clientes.

MARKETING TRAINEE en Diezpuntocero (2017)

Prospección de mercados mediante centros de influencia, linkedin y otras fuentes de interés. Marketing B2B. Marketing 360°. Integración de medios. Trabajo de herramientas SEO SEM desde el modelo técnico y de Marketing. Análisis PEST, Modelo de las "Cinco Fuerzas" y análisis DAFO. Marketing Digital.

CO-FUNDADORA en Patty&Party (2014 – Marzo 2020)

Prospección y búsqueda de nuevos clientes. Comercialización y coordinación de eventos. Desarrollo de elementos promocionales. Integración de medios.

BECARIA en Centro de Negocios Goya 20 (2015)

Apoyo en el departamento de marketing.

COMERCIAL en VTV Muebles y complementos y Lucky Strike.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Doble grado en Políticas de Marketing y Máster en Dirección comercial. (2011 - 2016) Universidad Camilo José Cela.

Jornadas de Formación y Casos Prácticos "@MADRID IDEANDO EL FUTURO DIGITAL" (2015)

Asociación Junior Achievement "Aprender a Emprender" con la colaboración de la empresa SAP, Madrid. Bussiness Model Canvas

Curso de Azafata, Asistencia Profesional y Relaciones Públicas (2010 - 2011). Protocolo, Imagen y Habilidades Sociales

COMPETENCIAS

INGLÉS

Nivel medio.

COMUNICACIÓN

Capacidad de convicción, creatividad, dotes persuasivas enfocadas a una venta inteligente.

Gran capacidad empática.

DIGITAL

Dominio del paquete Office (Word, Excel, Power Point...)

Conocimientos de Adobe (Photoshop, Illustrator, InDesign, Freehand)

Dominio en redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest, LinkedIn)

Conocimientos de TOM Micro (adquiridos en curso extra académico)