

## ENSEÑANAZA

- Técnica Superior en Comercio y Marketing IES Pablo Neruda, Madrid
- Técnica Superior en Información y Comercialización Turística IES Tetuán de las Victorias, Madrid
- Diplomatura en Enfermería Universidad de Medicina y Farmacia, Cluj-Napoca, Rumanía

## FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Excel Avanzado & Power BI (2025)
- Certificado de profesionalidad en Ofimática (Word, Excel, Access, PowerPoint)
- Certificado de profesionalidad en Organización del Transporte y la Distribución

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

**Area manager- Estée Lauder & Clinique, The Estée Lauder Companies Inc./** mayo 2024-enero-febrero 2025

- Definí y gestioné presupuestos anuales, con seguimiento estratégico en múltiples puntos de venta
- Coordiné tareas globales del equipo: selección, formación, horarios, vacaciones, incidencias y nóminas.
- Diseñé e implementé lanzamientos de producto, acciones de marketing y eventos en tienda.
- Gestioné el control de stock, devoluciones, CRM y cuenta de gastos de forma eficiente.
- Elaboré reportes semanales y análisis de desempeño comercial.

**Boutique manager-Omega, El Corte Inglés Castellana, Omega Watches S.A./**Dic 2022- abril 2024

- Lideré con éxito la reapertura integral de la boutique, incluyendo traslado, montaje y validación de proveedores.
- Coordiné operaciones diarias: inventario, auditorías, visual merchandising y atención al cliente premium.
- Seleccioné, formé y motivé al equipo, alcanzando objetivos comerciales y fortaleciendo la fidelización.
- Supervisé el cumplimiento de estándares internacionales de la marca en visuales y procesos operativos.
- Presenté informes analíticos de ventas e indicadores KPI ante dirección nacional.

**Ejecutiva de ventas-Wonderland Cluj Resort, Wonderland Cluj Resort /** Dic 2019- sept 2022

- Creé cartera de clientes B2B para el mercado español y diseñé rutas turísticas personalizadas.
- Coordiné la presencia del resort en la feria FITUR 2020 y participé en acciones promocionales.
- Realicé visitas comerciales, homologación de proveedores y gestión logística de grupos turísticos.

**Boutique Manager – Ch Carolina Herera, Sociedad Textil Lonia /** Julio 2007 – noviembre 2019

- Dirigí diferentes puntos de venta emblemáticos: las tres boutiques de Aeropuerto Adolfo Suarez, Moraleja Green y Flagship Serrano.
- Alcancé metas comerciales y aseguré una experiencia de compra acorde a los valores de la marca
- Gestioné operaciones, stock, visual merchandising y formación de equipos de alto rendimiento.

ALEXANDRA CAMPEAN

## PERFIL PROFESIONAL:

Trayectoria consolidada en retail de lujo, gestión de equipos y desarrollo comercial. Especializada en maximizar la experiencia del cliente, impulsar la rentabilidad y liderar operaciones de alto nivel. Destaco por mi orientación a resultados, sensibilidad estética, visión estratégica y compromiso con la excelencia operativa. Domino herramientas digitales y analíticas clave para la gestión comercial y la toma de decisiones basada en datos.

### Idiomas:

Rumano: nativo  
Español: avanzado  
Inglés: competencia profesional completa

### Informática

Paquete office completo, Excel avanzado, Tablas dinámicas, Power BI Concur, Optimo

### Otros:

Permiso de conducir B  
Flexibilidad horaria

