



ID-58450 Paula

Dirección: Madrid

Formación académica

2005-2010 Administración y dirección de empresas, Abat Oliba CEU (Barcelona)

2005-2010 Económicas, Abat Oliba CEU (Barcelona)

2007-2008 Seminario en fusiones y adquisiciones, Abat Oliba CEU (Barcelona)

2008-2009 Seminario de técnicas de negociación, Abat Oliba CEU (Barcelona)

Experiencia profesional

Enero 2019 / Actualidad- Responsable del equipo comercial de grandes cuentas en Gold Creek. Empresa de energía que trabajaba subcontratada para Endesa y que posteriormente pasa a ser Swtich donde adquiero más responsabilidad ya que empezamos a vender energía por cuenta propia.

- Desarrollo de la estrategia comercial.
- Desarrollo del plan de comisiones.
- Formación y supervisión del equipo comercial.
- Venta de soluciones y proyectos ad hoc.
- Dar seguimiento y apoyo a las nuevas empresas.
- Captación de Grandes cuentas

Diciembre 2017 / Enero 2019 Business Executive en Softland Madrid. Empresa de consultoría de software Internacional, enfocada sobre todo al mercado latino americano. El roll que actualmente desempeño es el de dar soporte al CEO en las distintas áreas de la compañía.

- Revisión de objetivos para los diferentes países, así como el de sus empleados.
- Revisión de los presupuestos por filiales.
- Seguimiento de los planes de implementación de consultoría y las horas por país.
- Participación en la estrategia de marketing y posterior seguimiento de las acciones.
- Apoyo en la organización de eventos internos.
- Participación del proceso de estandarización de paquetes comerciales.
- Gestión del proyecto de mejora de nuestros procesos de Soporte Telefónico.

Octubre 2016 / Octubre 2017 Gerente Desarrollo en Investment to change the world (ICW) en Madrid. Empresa con diversos sectores de inversión con proyectos embrionarios por desarrollar. Para ellos puse en marcha a la par la explotación de una goleta turca de lujo y una almazara de aceite.

Goleta Turca:

- Desarrollo del plan de negocio.
- Poner al día con Capitanía Marítima los cambios de nombre y documentación pertinente para poder alquilar la goleta.
- Pedir presupuestos y aprobar las obras realizadas para mejorar la imagen de la embarcación.
- Orientar a mi equipo comercial para conseguir los mejores brokers de lujo y cerrar acuerdos con ellos para que ofrecieran mi goleta por encima de otras.
- Alinear el equipo comercial con el equipo de operaciones a cargo de la reforma.
- Seleccionar y elegir todo el material para la decoración, toallas, vajilla y amenities.
- Estar pendiente de la contabilidad y pagos, tanto de los clientes como nuestros gastos para no salirme del budget fijado.
- Gestión junto con marketing de nuestra estrategia de comunicación y redes sociales.
- Contratar a una tripulación de 7 personas y repartir los roles.
- Supervisión a bordo de que todo se ejecutara correctamente, corrigiendo hasta el más mínimo detalle para que el cliente pasara sus mejores vacaciones.
- Posterior evaluación con el cliente de posibles mejoras y puntos fuertes de cara a la temporada siguiente.

Abril 2015 / Julio 2016 Gerente General Electrobody Panamá. Franquicia Española de electro estimulación para la cual compramos el master franquicia y desarrollamos 2 sucursales en la ciudad de Panamá.

- Pensar y aprobar junto con el arquitecto los planos de los locales.
- Gestión de todos los permisos necesarios en el municipio.
- Reclutamiento y capacitación de entrenadores.
- Administrar la web de panamá, así como las redes sociales.
- Contabilidad y pagos.
- Implantar estrategias para reducir y optimizar costes.
- Implantar estrategias para conseguir nuevos clientes y promociones para fidelizar al resto.
- Evaluar las mejores propuestas de comunicación según el budget disponible y la repercusión.
- Supervisar que los centros tenían todos los suministros necesarios y contactar con los proveedores.
- Gestión del Proyecto de apertura de nuevas franquicias en Panamá.

Noviembre 2013 / Febrero 2015 Gerente de la Terraza de La Casa del Soldado en Panamá. Restaurante ubicado en el centro cultural de la embajada Española en la ciudad de Panamá.

- Crear conjuntamente con la agencia, naming y logo.
- Decorar el espacio y negociar los utensilios de cocina.
- Hacer la carta y fijar los precios.
- Community manager y gestión de eventos para activar las visitas.
- Contratar y coordinar a los empleados.
- Gestionar los caterings y eventos (decoración, camareros extra, etc.)
- Controlar la Caja menuda.
- Hacer pedidos y pagos a los proveedores tanto de bebida como de comida.

Octubre 2010 / Septiembre 2013 Contrato con la empresa Cadbury para posteriormente (tras la integración) pasar a contrato con Kraft. En Cadbury entré como trade marketer Candies&Chocos retail para pasar a POS Gum&Candy Retail después de la integración con Kraft.

- Liderazgo del catálogo 2011 de Cadbury tanto para el canal retail como para el canal IC.
- Liderazgo y coordinación con la fuerza de ventas del proyecto de mejora de materiales en el que se modificaron todos los materiales permanentes (materiales de hierro) que teníamos en Cadbury con unos resultados finales con muy buena acogida y feedback por parte de los supervisores y GPV's.
- Gestión de las actividades promocionales que se hacían en Cadbury con Huesitos así como recogida de los posteriores resultados vs el forecast que nos pasaba la fuerza de ventas.
- Liderazgo en la realización de materiales no permanentes (de cartón) para los lanzamientos de Halls, acciones con Huesitos, lanzamientos de Trident así como materiales temáticos para clientes específicos (Halloween, Navidad).
- Seguimiento semanal de stocks de material por SAP y distribución de la información a toda la fuerza de ventas vía mail.
- Gestión de las PO de candies&chocos a través de SAP.
- Apoyo en la gestión de proyectos de modificación de CO como por ejemplo Eroski (planogramas, nuevos muebles, etc.)
- Apoyo para nuestra fuerza de ventas en problemas que surgían en el día a día.

Enero 2010 / Junio 2010 Marketing Assistant en Amazon Luxemburgo. Contrato de prácticas en el departamento de marketing desempeñando las siguientes actividades.

- Seguimiento semanal de ventas a través de SAP
- Participación en la estrategia 2011 para la marca.
- Participación en la estrategia de mejoras de la web.
- Participación en el desarrollo de la App de amazon.

Otras cualidades

Idiomas

- **ESPAÑOL:** Lengua Materna
- **CATALAN:** Lengua Materna
- **INGLES:** Nivel alto, tanto escrito como hablado. Advanced.
- **FRANCES:** Nivel medio, tanto escrito como hablado.
- **ITALIANO:** Nivel medio, tanto escrito como hablado.

Informática

- **Microsoft Office** (Word, Excel, Power Point, Outlook): usuario avanzado
- **Trade y market herramientas:** Nielsen/ TNS/ Discoverer/ Microstrategy/ SAP

Otros datos de interés

Carné de conducir B-1, Vehículo propio, Disponibilidad para viajar.