PERFIL PROFESIONAL

**Strategic & Trade Marketing | Advertising Consulting |** Más de 15 años de experiencia trabajando con **multinacionales** en la **planificación, desarrollo y análisis** de importantes campañas publicitarias. Especializado en servicios de **consultoria 360º en marketing y publicidad** con empresas del **retail, FMCG y turismo**. **Alta orientación al cumplimiento de objetivos** numéricos del negocio y a la **rentabilidad** de la empresa. Experiencia en diferentes canales y soportes publicitarios, **nuevos lanzamientos, branding, digital & e-commerce. Gestor de equipos.**

 EXPERIENCIA PROFESIONAL

12/2003 - actualidad ORANGE AND LIMA (Madrid) **| Agencia de publicidad internacional que ofrece servicios de consultoría integral en publicidad, trabajo con multinacionales.** [**www.orangeandlima.com**](http://www.orangeandlima.com)

**Trade Marketing Manager & Head of Shopper**

Líder del equipo de 15 personas, que trabajan en el departamento de Marketing y Publicidad. Desarrollo de estrategias integrales (360º), trabajando con equipos multidisciplinares a nivel mundial, remoto o presencial. Esto comprende buscar insights, planificar y crear campañas globales de publicidad, adaptar piezas a cualquier soporte (ON, OFF, OOH, TTL, etc.) y medir los resultados obtenidos para retroalimentar el proceso. Además diseñar campañas internas de comunicación (employee experience), crear, implementar y hacer el seguimiento de planes de marketing que incluyen controles presupuestarios para reducir el gasto, coordinar los proyectos más relevantes de la agencia realizando balances de costes y asegurando deadlines y trabajar con branding y packaging de las marcas.

**Logros destacados:**

* Churn Rate <1%. Incremento en beneficios del 10%.
* Trabajando con Coca-Cola logramos la calificación como “Prefered vendor para Western Europe“, fuimos país piloto a nivel mundial y unificamos todo su packaging a un único color. Además ser su partner desde hace 3 años y ayudarles a desarrollar todas las herramientas y toolkits necesarios para implementar su e-commerce.
* Liderar de forma ética una agencia de publicidad durante 15 años teniendo en cuenta las necesidades de los clientes.

2017 – ahora FUNDESEM BUSINESS SCHOOL (Madrid) **|** [**www.fundesem.es**](http://www.fundesem.es)

**Profesora de Estrategia y Marketing**

Impartir docencia a EMBA’s acerca de la importancia de utilizar diferentes herramientas, usando casos reales de Harvard y de Insead Business School, para conocer a los clientes y los mercados donde lanzaremos o lideraremos nuestros productos o servicios.

**Logros destacados:**

* Valorada con un 9,5 sobre 10 por el alumnado.

2002 - 2003 WWW (Madrid) **|** Agencia de Publicidad internacional. [www.www.es](http://www.www.es)

Directora de Arte

Reportar al director creativo, quien nos distribuía los trabajos creativos de los diferenes clientes, desde publirreportajes hasta Mass Media. Entre las acciones concretas que realizaba están crear y grabar cuñas, lanzar campañas de TV o arranque de shootings fotográficos con retoques para insertar en prensa. En un principio trabajaba con acciones below the line y en unos meses pasé a trabajar con clientes como Telefónica, Transmediterránea, Osborne o Arias.

**Logros destacados:**

* Desde acciones BTL en WWW X, donde comencé, pasé a WWW, donde creaba acciones globales para grandes multinacionales, participando en procesos creativos que fueron premiados en importantes festivales internacionales.

**FORMACIÓN UNIVERSITARIA**

**EXECUTIVE MBA**

IE Business School | 2016

**LICENCIATURA EN MARKETING Y PUBLICIDAD**

Universidad Autónoma de Madrid | 2001

**FORMACIÓN COMPLEMENTARIA**

**BUSINESS ANALYTICS: FROM DATA TO INSIGHTS**

Wharton Business School | 2019

**NEUROMARKETING**

CEF (Center for Financial Studies) | 2017

**COMPETENCIAS ADICIONALES**

IDIOMAS: **Inglés –** avanzado (TOEIC 895) **| Francés** - intermedio **| Castellano -** lengua materna