

"Trabajar todos en la misma dirección es el pilar del crecimiento de la empresa."



Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por ESIC Business & Marketing School y Técnico Superior en Gestión Comercial y Marketing, con formación adicional en Dirección de Comercio Internacional.

Cuento con más de 14 años de experiencia en el área comercial, donde he trabajado en diversas empresas, tanto PyMEs como multinacionales, ascendiendo hasta liderar equipos comerciales. Esta trayectoria me ha permitido desarrollar sólidas habilidades comunicativas y de liderazgo.

Durante cuatro años fui responsable de Trade Marketing del canal tradicional y posteriormente desempeñé funciones de Product Manager Junior en Mantequerías Arias, donde potencié mis capacidades analíticas y creativas.

Mi pasión por el aprendizaje continuo me llevó a especializarme en marketing digital, community management, diseño web y posicionamiento SEO.

Además, he impartido formación a nivel nacional como formadora de marcas Beauty Care en Procter & Gamble y desde 2020 he sido docente de Formación Profesional para el Empleo, tanto en modalidad presencial como en plataformas E-Learning y aula virtual.

Compagino esta labor docente con mi interés por el diseño de páginas web.

Me involucro al 100% en cada proyecto en el que participo; me encanta gestionar, coordinar y aportar ideas innovadoras para ampliar y mejorar el negocio.

Creo firmemente en la importancia de un buen ambiente laboral y me esfuerzo por fomentarlo. Soy constante en la búsqueda de los objetivos marcados y tengo una visión amplia del funcionamiento de los distintos departamentos de una empresa, adquirida a través de mi experiencia en diferentes sectores y mi formación.

Mis valores fundamentales son la lealtad, integridad, transparencia y colaboración. En mi proceso de toma de decisiones, priorizo escuchar, observar, analizar y empatizar.

Busco constantemente nuevos desafíos que me permitan aplicar mi experiencia diversa y mi pasión por el marketing y la formación, contribuyendo significativamente al crecimiento y éxito de las empresas.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2020-2025



DOCENTE EN GRADOS A,B y C DEL SISTEMA DE FORMACIÓN PROFESIONAL

Formación Profesional para el empleo en modalidad presencial teleformación y aula virtual con un total de **5.225 horas impartidas**.

FORMACIONES IMPARTIDAS [+ info](#) [in](#)

- Ofimática y herramientas digitales.
- Marketing y ventas.
- Administración y gestión.
- Competencias digitales y tecnología.
- Habilidades personales y profesionales.
- Atención y servicio al ciudadano.

2019-2023



DISEÑO DE PÁGINAS WEB

Desarrollo y diseño de páginas web con Wordpress.



COLABORACIÓN EN LOS DEPARTAMENTOS DE MARKETING Y VENTAS

- Diseño y desarrollo de materiales de comunicación corporativa.
- Creación de contenido visual para marketing y ventas.
- Gestión de proyectos creativos para captación de clientes.

2019

bestmedia. CREATIVE PROJECT MANAGER

- Gestión de proyectos creativos y de marketing para la cuenta de P&G en Portugal, adaptando estrategias globales a las necesidades específicas del mercado local.
- Coordinación de equipos creativos.
- Planificación y control de calendarios y presupuestos para campañas de marketing.
- Asignación de tareas y responsabilidades a miembros del equipo.
- Supervisión del progreso de proyectos, asegurando la entrega puntual y dentro del presupuesto.
- Colaboración estrecha con P&G para alinear objetivos de marketing con las estrategias de la marca.

2013-2019



RESPONSABLE COMERCIAL

- Desarrollo de estrategias comerciales.
- Gestión de cuentas clave.
- Supervisión de ventas.

DEPARTAMENTO DE MARKETING

- Diseño y gestión de la página web.
- Organización y gestión de eventos.
- Implementación de acciones de marketing.

PROFESORA DE FORMACIÓN PROFESIONAL PARA EL EMPLEO

- Diseño e impartición de cursos de formación profesional.
- Adaptación de contenidos a las necesidades del mercado laboral.
- Evaluación y seguimiento del progreso de los estudiantes.

2007-2013



2011-2013 PRODUCT MANAGER JUNIOR

- Ejecución de acciones del plan de marketing.
- Coordinación con equipos internos y externos para implementación de campañas.
- Análisis de mercado utilizando herramientas como Nielsen y Kantar para identificar tendencias y oportunidades.
- Monitoreo de la competencia y análisis de su posicionamiento.
- Evaluación de resultados de campañas y acciones de marketing.
- Seguimiento de KPIs y objetivos.

2009-2010 TRADE MARKETING

- Desarrollo e implementación de estrategias de marketing específicas para el canal.
- Análisis de tendencias y oportunidades en el mercado HORECA para impulsar las ventas.
- Creación y coordinación de promociones y actividades para aumentar la visibilidad de la marca en establecimientos.
- Gestión y optimización del merchandising y branding en puntos de venta del canal.
- Análisis de la competencia y posicionamiento de productos en el sector HORECA.
- Colaboración con equipos de ventas para alinear estrategias y alcanzar objetivos comerciales.

2008-2009 COORDINADORA DE GESTORES DE PUNTO DE VENTA

- Responsable del equipo GPV's en Madrid y Andalucía.

2003-2007



2006-2007 D&P's TRAINING & EXECUTIVE ASSISTANT/GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN DE EVENTOS

Responsable de Formación de las marcas de Beauty Care a nivel nacional.

2006-2007 COMERCIAL Y GESTORA DE PUNTO DE VENTA

- Negociación estratégica con centrales de compra para productos de belleza.
- Gestión integral de puntos de venta en múltiples ubicaciones nacionales.
- Optimización del merchandising y visibilidad de marcas de Beauty Care.
- Implementación de estrategias comerciales para el canal de belleza.
- Supervisión y análisis del rendimiento de productos en el punto de venta.
- Coordinación con equipos internos para alinear estrategias de marketing y ventas.

2003 DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD

Responsable de Post venta y gestión de cobros en las marcas de Beauty Care y Prestige Beauté.

2003-2007



VENDEDORA

Vendedora en el El Corte Inglés de la Vaguada y Princesa, en los departamentos de lencería, señora, joven y oportunidades.

FORMACIÓN

2023-2024



Máster en dirección de marketing y gestión comercial (GESCO).

2023



Habilitación para la docencia en grados A, B y C del sistema de formación profesional (SSCE0110).



AULA CM

MAR-ABR 2021

+ info

Curso de SEO: Posicionamiento Web Avanzado.

MAR-ABR 2021

+ info

Curso de COMMUNITY MANAGER y SOCIAL MEDIA

2005



Curso Superior de Dirección de comercio internacional

2002-2005



Grado superior en Gestión Comercial y Marketing

CREATIVA

COMUNICATIVA

ESCUCHA

INICIATIVA

HABILIDADES

- CONSTANCIA Y LEALTAD.
- CAPACIDAD DE ORGANIZACIÓN.
- GESTIÓN Y COORDINACIÓN.
- PROYECTOS.
- TRABAJO EN EQUIPO.
- MOTIVACIÓN.
- GESTIÓN DEL TIEMPO.
- LIDERAZGO.
- ADAPTABILIDAD.
- EMPATÍA.
- PACIENCIA.
- CAPACIDAD DE TRANSMITIR.
- PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA.

APTITUDES PROFESIONALES



HERRAMIENTAS

