

Marketing, Comunicación, RRPP

Offline- Online

Apreciada/o Sra/Sr.,

Le presento mi **perfil profesional**, resaltando los aspectos más significativos de mi experiencia y formación académica.

Tengo una visión global de empresa, con habilidades para la gestión de proyectos y equipos -en un marco de trabajo nacional-internacional-, la negociación y el control de gestión. Compensó la falta de recursos económicos con iniciativa, polivalencia, creatividad y enfoque al logro, aportando calidad en el trabajo y profesionalidad.

Mis principales **logros profesionales** son:

- Incrementar posicionamiento y participación de mercado. Exitosos Planes de Marketing-Comunicación y Lanzamientos. Potenciar y ampliar la red de distribución nacional/internacional.
- Dinamizar, ampliar y consolidar las áreas de negocio a nivel de ventas y beneficios.
- Disminuir costes, mejorando calidad y servicio.
- Mejorar coordinación de proyectos. Establecer canales e instrumentos de comunicación adecuados y efectivos en el interior de la empresa, empresas colaboradoras y clientes/distribuidores. Potenciar comunicación interna y externa.
- Conseguir y hacer conseguir metas estableciendo objetivos colectivos, con apoyo y participación de los demás equipos.
- Potenciar las relaciones humanas, lograr una mayor participación entre equipos generando motivación a los mismos.

Mi **objetivo profesional** se centra en el área **MARKETING-COMUNICACIÓN-RR.PP Offline o tradicional y Online**. También son de mi interés posiciones que impliquen COMPRAS y SUBCONTRATACIONES así como GESTIÓN DE PROYECTOS Y EQUIPOS.

Todo tipo de contratación: de duración determinada, interim, indefinido, full time, part time, freelance (para gestionar proyectos puntuales, de media o larga duración).

Adjunto mi CV y estaría encantada de ampliarle información en una entrevista personal, detallando las aportaciones que puedo ofrecer a su empresa/sus empresas clientes.

Encontrará más información sobre mí en <http://www.modernmarketing.es/cv/>

Reciba un cordial saludo.

Montserrat García Díaz



MONTSE GARCÍA DÍAZ

ÁREAS DE EXPERIENCIA

- **10 años** experiencia en Marketing-Comunicación-RR.PP. Marketing desarrollo productos. Ventas. Marketing Online.
- Experiencia en Agencias de Comunicación. Eventos, gabinete de prensa y planificación de medios. Publicidad Online.
- **5 años** experiencia en Compras-Desarrollo productos-Compras promocionales-Subcontrataciones externas-Logística.

MERCADOS Y SECTORES

- Gran consumo, selectivo, retail, franquicias, farmacéutico, servicios, agencias, consultorías.
- Varios sectores.
- Nacional-internacional.

ME CARACTERIZO POR

- Profesionalidad. Personalidad dinámica y proactiva con experiencia en entornos altamente competitivos. Adaptabilidad. Experiencia en gestión de proyectos y equipos. Visión global de empresa. Gran orientación a resultados.

OTROS DATOS DE INTERÉS

- Inglés nivel Advanced.
- SAP/AS400. Microsoft office (Word, Excel, Power Point).
- Diseño gráfico publicitario (Photoshop CS3, InDesign CS3, Illustrator CS3).
- Diseño páginas web (Flash CS3, Dreamweaver CS3, HTML).
- Contenidos web.
- Accesibilidad y Usabilidad web.
- Google Analytics
- Google Website Optimizer.
- Posicionamiento web: SEM/ SEO.
- Google Adwords Marketing de afiliación. E-mailing. Social media. Blogmarketing.

Fecha nacimiento: 14/12/1967

Móvil: 655 08 09 24

montsegarcíadiaz@hotmail.com

montse@modernmarketing.es

FORMACIÓN

2002-MBA-Master en Administración y Dirección de Empresas-. Master interuniversitario Full time 2001-2002: UB, UAB y UPC. Escola de Negocis les Heures-IL3. **Segundo Premio** al mejor Business Plan promoción 2001-2002.

1995-Bachelor of Science in Management, Marketing and Public Relations: The Queen's University of Belfast. Diplomatura en Ciencias Empresariales, Marketing y RR.PP: ESERP-Barcelona.

1992-Licenciada en Ciencias Biológicas. Especialidad fundamental. UB.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

2009-Diseño gráfico publicitario (Photoshop CS3, InDesign CS3, Illustrator CS3) y **Diseño páginas web** (Flash CS3, Dreamweaver CS3, HTML). **Diseño. Contenidos. Usabilidad.** DEUSTO FORMACIÓN.

2009-Cursos de Marketing y Comunicación en Internet. Posicionamiento Online. Nuevas tecnologías. Parc Tecnològic Barcelona Nord.

EXPERIENCIA

Actualmente trabajando en **@modernmarketing** y, a su vez, estoy adquiriendo experiencia en el área de Marketing Online. Considero que el futuro del Marketing está en una buena planificación de estrategias de Marketing Online y tradicional (Offline), creando sinergias entre ambos.

Marzo 2009-Mayo 2009. BLUE & ACCESS, S.L. Interim Marketing Manager. Responsable de Marketing y Comunicación-Publicidad.

- Creación del Departamento de Marketing y Comunicación.
- Redacción de notas de prensa, contactos con medios de comunicación y seguimiento. Contratación publicidad.
- Diseño de la nueva imagen de comunicación, nuevos anuncios publicitarios.
- Desarrollo y creación de la nueva web. Gestión de contenidos.
- Realización de Manuales varios.
- Presentaciones de empresa. Imagen corporativa. Soporte a Marketing y red de ventas.
- Organización convenciones, campeonatos y ferias.

Marzo 2008-Diciembre 2008. BIO-COL COSMETICS INTERNATIONAL, S.L. Responsable Marketing Desarrollo Productos, Comunicación, RR.PP. Business Development Manager. Export Manager. Compras.

- Marketing desarrollo de productos. Gestión de proyectos y equipos para el desarrollo de nuevos productos, actualizaciones y ampliaciones de líneas existentes.
- Elaboración, diseño, control, implementación y seguimiento del Plan de Marketing y Comunicación-RR.PP. Planificación y contratación de medios. Campañas de imagen.
- Presentaciones de empresa y nuevos lanzamientos.
- Estudio necesidades de compras, contacto y selección de proveedores, negociación de precios, órdenes de compra, seguimiento y logística.
- Diseño y compra material PLV (catálogos, trípticos, displays, samples).
- Diseño y compra de artículos promocionales (gadgets).
- Subcontratación de producciones externas (fabricación externa y manipulado). Planificación de producciones.
- Coordinación de distribuidores nac./inter. y ampliación red distribución. Negociación de precios y condiciones, contratos, pedidos y seguimiento, gestiones varias.
- Elaboración de previsiones de venta y costes. Control de gestión: gestión de stocks, control de ventas y facturación. Coordinación departamentos de la empresa.

Julio 2006-Febrero 2008. AMI-Consult S.à.r.l. Project Manager. Gestión de proyectos y equipos. Organización de eventos. Subcontrataciones.

- Gestión de proyectos y equipos internacionales. Coordinación de proyectos para la UE. Subcontratación colaboradores y proveedores.
- Atención a clientes. Organización de Congresos y eventos (México 2006, Singapore 2007, Berlin 2008). Campañas de Comunicación y elementos de diseño gráfico y web.

MARKETING, COMUNICACIÓN, RRPP

Puestos de responsabilidad áreas Mkt-Comunicación-RRPP. Presentaciones de empresa y nuevos productos. Imagen corporativa. Imagen de comunicación prod/serv. Packaging. PLV (catálogos, displays, samples). Planes de Marketing y Comunicación (productos/servicios, medios, eventos, publicity...). Planes de negocio. Marketing tradicional y Online. .Nac./intern.

DESARROLLO PRODUCTOS

Desarrollo de productos en el sector perfumería-cosmética (consumo, selectiva y profesional), higiene bucal y línea dermocosmética para mercado farmacéutico.

AGENCIAS DE MARKETING- COMUNICACIÓN- EVENTOS- MEDIOS

Experiencia en Agencia de Marketing-Comunicación (ISDIN, L. ESTEVE, BANC SABADELL). Gabinete de prensa, Organización de eventos. Planificación de medios convencionales y publicidad exterior. Publicidad Online.

VENTAS- AT. CLIENTE

Técnica comercial (investigación de mercado, telemarketing, visitas y demostraciones de producto/servicio, venta y seguimiento de fidelización). Captación y negociaciones con clientes, distribuidores (nac./intern.) y franquiciados. Formación, apoyo y material para red comercial. Trade Marketing. Export. At. cliente.

COMPRAS, SUBCONTRATACIONES, LOGÍSTICA

Puestos de responsabilidad áreas Compras-Planificación y Subcontrataciones externas. Desarrollo nuevos productos. Compra gadgets (importaciones) y PLV. Proveedores nacionales e internacionales.

ADAPTACIÓN A VARIOS SECTORES

Cosmética y perfumería, healthcare, dermocosmética, farmacéutico, veterinario, cadena de perfumerías-retail-, franquicias centros de bronceado, tecnológico, electrónico y material de oficina, informático, deportivo, juguetes, agencias de comunicación, consultoría.

Junio 2002-26 Mayo 2006. ETIENNE AIGNER COSMETICS GmbH- PUIG BEAUTY & FASHION GROUP-. Responsable de Marketing y Comunicación, RR.PP. Marketing desarrollo nuevos productos. Coordinación global Departamento. Export. Compras.

- Lanzamientos: creación de nuevos productos (multiproyectos de 2-3 lanzamientos anuales). Estudios de viabilidad. Informes análisis de mercado.
- Gestión de proyectos y equipos para desarrollo de nuevos productos: planificación, coordinación interna y externa, seguimiento y control.
- Elaboración, diseño, control, implementación y seguimiento del Plan de Marketing y Comunicación-RR.PP. Campañas de imagen y Comunicación nuevos productos. Campañas de Promoción y Plan de Medios: planificación, negociación y control.
- Presentaciones de nuevos lanzamientos y empresa. Imagen corporativa.
- Merchandising. Trade Marketing. Apoyo a la red de ventas.
- Coordinación de distribuidores internacionales, clientes.
- Elaboración de previsiones de venta y costes.
- Control de gestión: gestión de stocks, control de ventas y facturación, tesorería.
- Diseño y compra de artículos promocionales (gadgets). Proveedores nac./intern.
- Diseño y compra material PLV. Coordinación proveedores varios. Asistencia a ferias.

1999-2001. MYRURGIA,S.A-PUIG BEAUTY & FASHION GROUP-. Responsable subcontrataciones de producciones externas. Compra de artículos promocionales. Coordinación desarrollo de nuevos productos. Logística. -Proveedores nac./intern.-.

- Estudio de necesidades de compras, contacto y selección de proveedores, negociación de precios. Tramitación de pedidos, seguimiento y logística.
- Subcontratación de producciones externas y manipulados en empresas externas y propias del grupo. Planificación, coordinación y logística.
- Compra de artículos promocionales (gadget) para marcas de perfumería y cosmética mercado selectivo y gran consumo. Coordinación y logística.
- Coordinación de proyectos perfumería y cosmética (consumo+selectivo+healthcare) para el desarrollo de nuevos productos con las divisiones de Marketing, Comercial, Diseño, Ingeniería de producto, Laboratorio, Calidad, Planificación y Compras. Coordinación del departamento de Compras.
- Asistencia a ferias.

1998-1999. COMERCIAL SONNEN LAND, S.A -CENTROS BRONCEADO SOLMANIA-. Directora de Marketing y Comunicación. Relaciones Públicas y Publicidad. Comunicación interna y externa.

- Creación del Departamento de Marketing, Comunicación y Relaciones Públicas.
- Plan de Marketing y Comunicación-RR.PP de los centros de bronceado Solmania. Desarrollo estratégico, implementación, seguimiento y control.
- Campañas de Promoción: planificación, negociación y control.
- Gabinete de prensa y Publicity. Plan de Medios: negociación y compra de publicidad en diversos medios de comunicación.
- Imagen corporativa. Presentaciones de empresa. Diseño y elaboración de folletos y catálogos.
- Merchandising. Trade Marketing. Apoyo a la red de ventas.
- Gestión de eventos. Organización de reuniones, convenciones y ferias. Ruedas de prensa.
- Comunicación interna a nivel de empleados y franquiciados.
- Formación a empleados y asistencia a centros franquiciados.
- Plan de Marketing y Comunicación para captación de franquiciados. Plan de Marketing y Comunicación de productos importados y distribuidos por Sonnen Land.

1997-1998. FLAMAGAS, S.A. Responsable de subcontratación a terceros y compra de materiales. Coordinación y logística. (Fabricación, comercialización encendedores gran consumo).

Marketing y Comunicación Assistant. Relaciones Públicas. Atención a clientes. (Electrónica y papelería gran consumo).

1997- XPLORA- BEAUTÉ, S.L. (MARIONNAUD PARFUMERIES IBERICA, S.L). Marketing y Comunicación Assistant. RRPP. Compras y gestión logística cadena perfumerías.

1996- OCÉ ESPAÑA, S.A. Técnica Comercial. Gestora de cuentas.

1994-1995. TERESA LLORET & COMUNICACIÓN, S.L (Com.nova). Comunicación, RRPP y Marketing Assistant. (Clientes: ISDIN, L. ESTEVE, BANC SABADELL, entre otros).