Nom i cognoms

699 xx xx xx – 93 xxx xx xx

[xxxxxxx@xmail.com](mailto:xxxxxxx@xmail.com)

LinkedIn: in/perefsanz



## Àrea publicitat i màrqueting

**Pla publicitat** 2015-2019

# Dissenyador de publicitat

* Missatge, disseny i estratègia de campanyes
* Selecció dels mitjans i distribució multicanal
* Gestió de *social Media*
* Revisió de l’estratègia i del missatge per campanya

Projectes destacats:

- Imatge corporativa CLAVE ASOCIADOS, ENSERES SA, Campanya publicitària dolços HORNO, DULCE HELADO

**Publi-Publi SA,** 2011-2015

# Assessor de màrqueting

* Anàlisis de la demanda i del sector
* Desenvolupador del pla de màrqueting
* Seguiment del *brief* i estratègia de campanya
* Assessorament de les possibilitats publicitàries dels diferents productes i serveis.

## Competències

**Creativitat**: generant noves idees per dissenyar i definir l’estratègia publicitària.

**Orientació a la clientela:** assessorant i adequant el servei a les necessitats.

**Comunicació**: transmetent i adaptant el missatge a través del canal més efectiu.

**Treball en equip:** cooperant amb professionals de diferents àmbits interdisciplinaris.

**Empatia**: per comprendre les peticions i inquietuds de la clientela.

Projectes destacats:

- Campanyes de màrqueting: PETIT CEL, BLAU

## Àrea comercial

**Paper distribució** 2009-2011

# Responsable

* Elaboració de noves estratègies de màrqueting
* Seguiment de les relacions comercials
* Informes d’estat de comptes i previsió de vendes
* Assessorament de les ofertes de distribució

Assoliments:

* Increment anual del 20% dels beneficis empresarials
* Increment del 30% de la cartera de clientela

**Grup Comunica’t** 2006-2009

# Gestor comercial

* Captació de nova clientela i manteniment de la existent
* Relacions comercials i venda de productes
* Seguiment i valoració d’accions comercials

## Competències

**Negociació**: promocionant acords beneficiosos per a totes les parts.

**Orientació estratègica**: plantejant estratègies de venda que responen als objectius empresarials.

**Planificació i organització**: establint estratègies de màrqueting efectives optimitzant els recursos.

**Iniciativa**: Aportant noves metodologies i estratègies per mantenir i augmentar la cartera de clientes.

Assoliments:

* Increment del 10% anual de la cartera clientela
* Gestió del 10% anual de las vendes

|  |  |
| --- | --- |
| **Formació acadèmica** | **Formació complementaria** |
| **Màster en Màrqueting interactiu** ESIC, 2006  **Postgrau en Comunicació Digital** ESIC, 2002  **Grau en publicitat i relacions públiques.** Universitat de Barcelona, 2000 | **Màrqueting i Comunicació a Internet** (42 h) Cibernàrium, 2013  **Introducció al màrqueting *online***  Internet Aula, 2011  **Presentacions d’impacte amb**  **mapes mentals** (3 h) Porta 22, 2006  **Tècnica de comunicació oral i orientació a la clientela**  (80 h) Comerç Formació, 2002  **Agent comercial**  (120 h) Comerç Formació, 2001 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Idiomes** | **Informàtica** |
| Castellà: Llengua materna  Català: Llengua materna  Inglés: Nivell alto (Advanced Certificate) | Nivell avançat d’ Office: Word, Excel, Access y Power Point  Nivell avançat de Photoshop, Illustrator, Adobe Pro, Hootsuite, Dreamweaver, GIMP |