

Por leer en Français langue maternelle - Pre-Sales Lead Generation B2B - Télétravail



Executive

## GROUP SALES & EVENT MARKETING MANAGER en The Economist Group

CV actualizado el 14/02/2022

Edad: 45 años (10/02/1977)

Dirección: [Redacted] Madrid

✓ Tú pides: Madrid

NIF: 44795897Q

Nacionalidad: España

Carnet de conducir: A, B, B+E, D1, D1+E

Vehículo propio: Sí

Autónomo: No

Género: Hombre

Permiso de trabajo: Unión Europea

### Killer questions

Quelle expérience avez-vous en travaillant au téléphone en français ?

Plus de 10 ans, comme vous pourrez le constater sur mon CV je suis de langue maternelle française.

### CV personal adjunto

[VER CV DEL CANDIDATO](#)

### Experiencias

Enero 2010 - Enero 2022 (12 años)

#### GROUP SALES & EVENT MARKETING MANAGER

The Economist Group |

Gestión de equipo de ventas - Desarrollo y ejecución de la estrategia de ventas - Gestión de contratación – máximo resp de la estrategia y ejecución de Conferencias, Webinars, eventos híbridos, eventos virtuales, Tradeshows, Workshops, Roundtables - gestión de presupuestos de cada proyecto - coordinación de logística - elaboración y supervisión de prod de materiales gráfico - informes de gestión de trabajo - coordinación de actos institucionales - gestión de Protocolo y

Privacidad - Términos

acreditaciones - análisis de mercados, estudios de posicionamiento y estrategia - informes de gestión de trabajo - benchmarking - implementación y seguimiento de la política RRPP - relación con entidades y organismos públicos y privados - creación, implantación y coordinación de la estrategia CRM - gestión de crisis - participación en el desarrollo de plataformas sociales y gestión de las mismas - seguimiento y desarrollo de relaciones con medios de comunicación y agencias nacionales e internacionales - coordinación y redacción de contenidos dirigidos a prensa y medios de comunicación para webs y periódicos

Principales logros: aumento del 9% de media de ventas sobre el objetivo marcado por la empresa - optimización de los costes en más de un 20% - negociación y contratación de proveedores - rediseño de ambiente y cartelería de los eventos - diseño e implementación en la automatización de acreditaciones

Nivel	Mando intermedio
A quién reporta	reportando a Director área
Personas a cargo	1 - 5
Categoría y subcategoría	Comercial y ventas: Comercial

Febrero 2008 - Septiembre 2009 (1 año y 7 meses)

## JEFE RELACIONES OPERACIONES / COORDINADOR DE EVENTOS / DELEGADO INSTITUCIONAL DE UEFA

Real Federación Española de Fútbol | Deportes

Organización y administración de proyectos en eventos – gestión financiera - gestión de Protocolo y acreditaciones – representación de la entidad en acontecimientos institucionales - coordinación logística - interlocución con organismos de ente pública y privada a nivel nacional e internacional - relaciones con medios de comunicación nacionales e internacionales (prensa y televisiones) - redacción de comunicados de prensa - gestión de crisis - coordinación de las funciones RRPP - gestión de base de datos - redacción de informes - gestión de personal - Delegado de UEFA (representación, organización, comunicación y marketing, gestión de RRHH)

Principales logros: rediseño de procesos de eventos para su internacionalización – coordinación simultánea de un portfolio de más de 200 proveedores – realización de plan logístico y de marketing de macro eventos – Coordinador General del torneo Peace Cup Andalucía 2009

Nivel	Dirección / gerencia
Personas a cargo	21 - 50
Categoría y subcategoría	Marketing y comunicación: RRPP y eventos

Febrero 2003 - Enero 2008 (4 años y 11 meses)

## MANAGER DE EVENTOS Y PROTOCOLO / HEAD OF ADMINISTRATION ASSISTANT

UEFA - Unión Europea de Asociaciones de Fútbol | Deportes

Organización, administración y participación en eventos, congresos, conferencias, premios y sorteos - redactor del manual de normativa regulatoria – formación en áreas regulatorias - gestión y supervisión administrativa del cumplimiento normativo de los oficiales y autoridades de la organización - gestión de Protocolo y acreditaciones a nivel internacional - elaboración y seguimiento de los planes de Marketing de eventos - coordinación de la producción logística de RRPP - gestión de los presupuestos - gestión de la base de datos - ERP Project Manager "Fame Project" - interlocutor con diferentes organismos públicos y privados - coordinación logística - relaciones con medios de comunicación internacionales - Brand Manager Fair Play - redacción y supervisión de comunicados de prensa - concepción e implementación de planes de comunicación específicos

Principales logros: asegurar las tareas de secretariado al más alto nivel - redactor de reglamentos - informatización de procesos para selección y comunicación de proveedores - mejora de posicionamiento de producto a través de realización de eventos (Champions League Finals, UEFA Cup finals, SuperCup Finals, Fair Play campaigns)

Nivel	Dirección / gerencia
Personas a cargo	11 - 20
Categoría y subcategoría	Marketing y comunicación: RRPP y eventos

Marzo 2001 - Enero 2003 (1 año y 10 meses)

BUSINESS SALES CONSULTANT / FORMADOR DE EMPRESA

CarlsonWagonlit |

Gestión de ventas clientes VIP - desarrollo de negocio - coordinador de producto - supervisión de administración/facturación - formador corporativo - responsable de comunicación con proveedores - investigación de mercado de la competencia - organización de eventos corporativos

Principales logros: incremento de ventas en más de un 15% anual - realización de ponencias de carácter mensual

Nivel	Empleado/a
Personas a cargo	6 - 10
Categoría y subcategoría	Comercial y ventas: Comercial

Septiembre 1998 - Febrero 2001 (2 años y 5 meses)

DEPUTY BRANCH MANAGER, Fribourg (febrero 2000-febrero 2001) BUSINESS TRAVEL CONSULTANT, Ginebra (sep. 1998 – enero 2000)

Kuoni Business T. International |

Coordinador de equipo de ventas - desarrollo de negocio - coordinador de producto - supervisión de facturación - responsable de comunicación con proveedores - investigación de mercado de la competencia - organización de eventos corporativos

Principales logros: definición de planes de acción de acuerdo con los criterios a nivel headquarter - elaboración y puesta en marcha de planes de incentivos con los principales proveedores

Nivel	Mando intermedio
A quién reporta	reportando a Director área
Personas a cargo	1 - 5
Categoría y subcategoría	Comercial y ventas: Agente comercial

Estudios

No tengo estudios

Situación laboral y preferencias

Situación laboral	No tengo trabajo
Puesto preferido	...
Contrato preferido	Indefinido
Jornada preferida	Indiferente
Disponibilidad para cambiar de residencia	Depende de las condiciones
Disponibilidad para viajar	Buena
Destinos preferidos	Cualquiera
Categorías preferidas	Marketing y comunicación (Marketing, RRPP y eventos)