

Andrea Saenz Peña

Marketing Manager - Digital Marketing Consultant
Product Manager - Key Account Manager



+34 685619464

asaenzp0302@gmail.com

Barcelona, Cataluña, España

linkedin.com/in/andreaaenzpeña

PERFIL

Profesional de Marketing con más de 10 años de experiencia integral en marketing digital, gestión de productos y gestión de cuentas clave en diversas industrias, incluyendo tecnología, FMCG, alimentación y sectores industriales. Experta en la creación de estrategias digitales y en la realización de investigaciones de mercado para impulsar el crecimiento empresarial. Competente en el desarrollo de soluciones de marketing escalables, optimización de mercados digitales y liderazgo de proyectos innovadores para clientes de todo perfil.

EDUCACIÓN

Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

ESIC Business & Marketing School,
Barcelona, Feb 2019 - Feb 2020

Máster en Dirección de Ventas y Marketing

Centrum Business School, Lima, Perú,
May 2015 - May 2016

Licenciatura en Finanzas y Contabilidad

Universidad Tecnológica del Perú, Lima,
Perú, Nov 2006 - May 2011

DESARROLLO PROFESIONAL

- Gerente de Producto Digital, CoderHouse, 2022-2023
- Gerente de Comunidad, 2022
- Gerente de Cuentas Clave, 2015
- Técnicas de Negociación, 2013

COMPETENCIAS CLAVE

- Planificación Estratégica de Marketing
- Marketing Digital y SEO
- Gestión del Ciclo de Vida del Producto
- Gestión de Cuentas Clave
- Investigación y Análisis de Mercado
- Gestión de Relaciones con Proveedores
- Planificación y Coordinación de Eventos
- Liderazgo de Equipos Multifuncionales
- Desarrollo de Negocios y Estrategias de Ventas
- Compromiso y Retención del Cliente

IDIOMAS

- Español (Nativo)
- Inglés (Fluido, B2)
- Catalán (Básico)

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Marketing Consultant Freelance

Autónoma, Upwork — Feb 2024 - Presente

- Desarrollar e implementar estrategias de marketing digital que mejoren significativamente la presencia online y el compromiso del cliente para diversos clientes de gran escala.
- Ejecutar análisis de mercado y planificación estratégica para startups tecnológicas, entregando planes de negocio personalizados y presentaciones convincentes para atraer inversionistas.
- Mejorar la visibilidad de productos y ventas en plataformas digitales mediante prácticas expertas de SEO y optimización de contenido, gestionando carteras de productos en Amazon, Shopify y otras plataformas de comercio electrónico importantes.
- Organizar eventos internacionales, coordinando la logística y actividades promocionales para maximizar la exposición de la marca en América Latina y Europa.
- Buscar y negociar con proveedores a nivel mundial para satisfacer las demandas de los clientes con soluciones innovadoras y rentables.
- Liderar equipos multifuncionales para impulsar la ejecución de proyectos, asegurando la entrega puntual y la calidad excepcional del trabajo.

Marketing & Sales Manager

VEnvirotech, Barcelona, España — Oct 2023 - Feb 2024

- Liderar el desarrollo estratégico y la ejecución de planes de marketing integrados, logrando una penetración significativa en el mercado y desarrollo de la marca.
- Gestionar equipos multifuncionales en la creación de contenido digital impactante, aprovechando las plataformas de redes sociales para aumentar el compromiso y fomentar la lealtad a la marca.
- Coordinar grandes ferias y exposiciones, mejorando la visibilidad de la marca y estableciendo conexiones sustanciales en la industria.
- Desarrollar y mantener relaciones con partes interesadas clave para asegurar la alineación con los objetivos de la empresa.

Product Manager

FAE, Barcelona, España — Mar 2021 - Sep 2023

- Analizar el mercado y la competencia para desarrollar nuevas familias de productos, mejorando significativamente la cuota de mercado y la rentabilidad.
- Innovar estrategias de cadena de suministro mediante la negociación con proveedores clave, optimizando la disponibilidad de productos y la rentabilidad.
- Gestionar el ciclo de vida completo de más de 4,000 SKU de productos, supervisando los niveles de stock y las estrategias de distribución para maximizar las ventas.
- Crear materiales publicitarios y promocionales atractivos que fortalezcan la identidad de la marca.

Andrea Saenz Peña

Marketing Manager - Digital Marketing Consultant
Product Manager - Key Account Manager



+34 685619464

asaenzp0302@gmail.com

Barcelona, Cataluña, España

linkedin.com/in/andreaaenzpeña

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Product Manager

TIPSA — Oct 2019 - Ene 2021

- Liderar la creación y ejecución de planes de marketing y presupuestos, enfocándose en el benchmarking y el análisis competitivo para posicionar mejor a la empresa en el mercado.
- Diseñar y gestionar el lanzamiento de nuevos sitios web de la empresa, mejorando significativamente la presencia digital y el compromiso del cliente.
- Asistir a ferias nacionales e internacionales para establecer contactos con posibles proveedores y mantenerse actualizado sobre las tendencias de la industria.

Product Manager

SUPERMERCADOS PLAZA VEA — Dic 2017 - Jun 2019

- Gestionar estrategias de compras y ventas para la categoría HOGAR, logrando una fuerte alineación con el mercado mediante el seguimiento de tendencias y demandas de los consumidores.
- Liderar el lanzamiento de nuevos productos y campañas promocionales, aumentando significativamente la base de clientes y los volúmenes de ventas.
- Desarrollar marca blanca y gestionar cartera de proveedores, mejorando la diversidad de productos para ofrecer.

Key Account Manager

KOMFORT — Mar 2017 - Dic 2017

- Supervisar las estrategias de distribución y ventas para la línea de productos HOGAR, asegurando una cobertura de mercado completa y satisfacción del cliente.
- Explorar nuevas oportunidades de negocio ampliando el catálogo de productos y mejorando las relaciones con los clientes mediante negociaciones efectivas y planificación estratégica.

Key Account Manager

PRODUCTOS PARAISO PERU — Feb 2014 - Mar 2017

- Desarrollar estrategias de marketing y ventas para la gama de productos HOGAR, adaptando las actividades promocionales para maximizar la penetración en el mercado y las ventas.
- Gestionar relaciones con clientes, enfocándose en la adquisición y retención mediante la prestación de un servicio excepcional y la comprensión de las necesidades del cliente.

COMPETENCIAS TÉCNICAS

- **Plataformas de Marketing:** Competente con Google Analytics, SEMrush, Hootsuite y HubSpot para automatización y análisis de marketing.
- **Herramientas de SEO:** Habilidad en el uso de Ahrefs, Moz y Google Search Console para investigación de palabras clave, auditorías de sitios y seguimiento del rendimiento.
- **Sistemas de Gestión de Contenidos (CMS):** Experiencia en la gestión de contenido en plataformas como WordPress, Joomla y Drupal.
- **Plataformas de Comercio Electrónico:** Familiaridad con Amazon Seller Central, Shopify y Miravia para gestión y optimización de mercados.
- **Software de Gestión de Proyectos:** Competente en el uso de Asana, Trello y Microsoft Project para seguimiento de proyectos y colaboración en equipo.
- **Diseño y Multimedia:** Conocimientos básicos de Adobe Photoshop e InDesign para la creación de materiales de marketing y contenido digital.