

PUJOL SÀEZ, AMOR

Móvil: 636769221
email: amorpujol@gmail.com

Linkedin: <http://es.linkedin.com/in/amorpujol>
Blog: amorpujol.blogspot.com.es

- **Dirección de Marketing por ESADE**, especializada en dar notoriedad a la marca mediante herramientas 2.0.
- Focalizada en **incremento de ventas**
- Profesional del Marketing experta en **captación y fidelización** de clientes.
- Pionera en estrategias **online**.
- Último curso universitario en Inglaterra.



FORMACIÓN

2002-2003 ESPAÑA	ESCUELA DE NEGOCIOS ESADE Máster en Dirección de Marketing	BARCELONA,
1997 – 2000	UNIVERSIDAD DE GIRONA Diplomatura en Relaciones Públicas y Comunicación	GIRONA, ESPAÑA
1995 – 1998	STAFFORDSHIRE UNIVERSITY Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas	STAFFORD, INGLATERRA
1995 – 1998	ESCUELA UNIVERSITARIA ESERP Diplomatura en Ciencias Empresariales, Marketing y Relaciones Públicas	BARCELONA, ESPAÑA
2021	Instituto LEAN Management CURSO BASICO LEAN (1 mes)	
2021	Universitat VIC CURSO MARKETING DIGITAL (6meses)	

EXPERIENCIA EN MARKETING, RETAIL, COMUNICACIÓN Y VENTAS

Funciones:

- Creación e implementación de **Planes de Marketing** tanto online como offline.
- Diseño de campañas de **fidelización** y **captación de clientes** (planificación de ofertas, promociones y creación de clubs).
- Actualización de **elementos publicitarios**.
- Coordinar y detectar áreas de mejora a la **red comercial**.
- Crear e implementar políticas de marketing para el **punto de venta**.
- Elaboración y control del **presupuesto** garantizando la optimización del mismo.
- Realización de **benchmarking de la competencia** y **estudios de viabilidad**.
- Diseño de la estrategia y gestión de los distintos canales de **comunicación online**: ecommerce, SEO/SEM, Analytics, redes sociales, web, blog, newsletter,...
- Organización y coordinación de **eventos corporativos** y **ferias**.
- Elaboración **periódica de informes** incluyendo indicadores web (visitas, página vista, usuarios únicos), tasa de conversión leads a clientes y cálculo del ROI.
- Supervisión de los **procesos de venta** y **atención al cliente**.
- Calendarización y coordinación de la **comunicación externa** juntamente con la agencia (relación con los medios, notas de prensa, publicaciones, artículos, etc...)
- Participación en la elaboración de la **política de precios**.
- Diseño de las acciones de marketing específicas para cada **punto de venta**.
- **Dirección del equipo** del departamento de marketing.
- Participación en los espacios de **representación** de la compañía.
- Gestión con los **franquiciados**.

PUJOL SÀEZ, AMOR

EXPERIENCIA

- 2018 – actual **CADENA CAFETERÍAS 365** (sector retail restauración)
Marketing Manager
- Crear e implementar plan de marketing y presupuesto de ventas.
 - Crear, implementar y análisis de los nuevos productos gastronómicos.
 - Creación ecommerce propio y adaptación carta a apps (globo y deliveroo).
 - **Logros:** → **orientación hacia el cliente.**
- 2015 – 2017 **BOU CAFÉ** (sector retail restauración)
Retail Marketing Manager
- Crear e implementar políticas de marketing en el punto de venta
 - Crear nuevas gamas de producto como Placer de Origen o Chai Latte
 - Estrategia de marketing offline (Instagram)
 - Conceptualización y organización del evento HOSTELCO y Feria Gourmet
 - **Logros:** → **10% captación nuevos clientes a través telemarkting.**
- 2014 – 2015 **Facultad FPCEE Blanquerna- URL** (sector educación)
Responsable de Marketing y servicios (reportando al **Decano**)
- Creación proceso de ventas.
 - Creación catálogos, innovación en las sesiones informativas
 - Seguimiento online de los eventos facebook y twitter, entre otras.
 - **Logros:** → **Creación primera aula Apple de educación en Cataluña.**
- 2011 – 2014 **Instituto Auditivo SALESA** (sector retail sanitario)
Directora de Marketing y Comunicación (reportando a **Presidencia**)
- Realizar y ejecutar el Plan de Marketing y Comunicación
 - Captación de pacientes de forma innovadora
 - Análisis de datos online para ejecutar el posicionamiento website
 - **Logros:** → **Aumentar las ventas durante el año 2011 un 12%**
- 2008 – 2011 **AP MARKETING** (Consultoría propia marketing de servicios)
Directora Consultoría. Clientes:
- **ABERTIS** (creación versión digital manual del cobrador)
 - **GAES** (estudio nuevo producto sector alimentación)
 - **GENCAT.CAT** (Análisis estadísticas del site)
- 2003 - 2008 **EADA Business School** (sector educación)
Directora de EADA Alumni (reportando **Dirección General**)
- Dirección del departamento coordinando un equipo 6-8 personas.
 - Definición y ejecución del plan anual y control presupuestario.
 - Implementación Regional Chapter (subclubs fuera de España)
 - Creación marca EADA/Spirit
 - Creación de eventos de captación de fondos.
 - Implementación herramientas 2.0. Primera bussiness school con grupo LinkedIn
 - **Logros:** → **Aumento del 54% de los socios.**

INFORMÁTICA

Microsoft Office:	Nivel usuario alto
Internet:	Nivel usuario alto
Marketing online	Nivel avanzado (test usabilidad para web, google analytic, captación de leads, SEO/SEM y social media, community manager, ecommerce, intranet, campañas emailing)

IDIOMAS

Inglés:	Hablado y escrito nivel Medio/Alto
Catalán y Castellano:	Hablado y escrito correctamente, lenguas maternas.