



EXTRACTO

Publicista con 14 años de experiencia en el área de Marketing y Producto en multinacionales B2B y B2C. Especializada en creación de nuevos negocios, Marketing Digital en una *Startup* de *ecommerce* y *Marketplace*.

Gran trabajadora, luchadora, proactiva, altamente social y deportista.

Interesada en ser parte importante de un proyecto del que sentirme orgullosa.

Magnolia 3, Urb. Montesano, Bétera, Valencia

+34 619110266

lolabordas@gmail.com

EDUCACIÓN

2014
POSGRADO EN MK DIGITAL Y
COMMUNITY MANAGEMENT
IEBS

2014 -
POSGRADO EN INBOUND MK &
BRANDED CONTENT
IEBS

2007
POSGRADO EN DIRECCIÓN DE
EMPRESAS Y MARKETING
UNED

2003
LICENCIADA EN PUBLICIDAD Y RRPP
CEU

REDES SOCIALES

LinkedIn: [es.linkedin.com/in/lolabordas](https://www.linkedin.com/in/lolabordas)

REFERENCIAS

PEDRO BISBAL
Pedrobisbal.com

Email: Pedrobisbal.com@gmail.com

JOSÉ PARÉS
EMPRESARIO

Email: jpares@mcpteam.com

EXPERIENCIA DESTACADA

CEO EN HELPINWORDS

2013 - 2016

Definición de la estrategia de Marketing Digital a través de programas de CRM, email marketing y estudios de mercado. Localización de nuevos clientes, venta y gestión de postventa y calidad. Creación del proyecto de negocio en su totalidad.

DIRECTORA ÁGORA BIENESTAR

2015 - Act. 2017

Cofundadora, gestión comercial de patrocinios, gestión de comité asesor. Localización de ponentes, coordinación de contenidos.

MARKETING MANAGER - CERAWORLD

2007 - 2012

Gestión de ferias internacionales, imagen de marca, catálogos de productos, atención comercial de prescripción nacional e internacional.

PROJECT MANAGER-DUNE

2007-2008

Creación de Unidad de Negocio para Arquitectos e Interioristas, coordinación con comercial, selección de producto, creación de show room.

TECNICO DE MARKETING - MARIE CLAIRE

Octubre 2003 - Junio 2007

Producto, promociones al canal, gestión de eventos, apoyo en catálogos de producto e imagen, caso de éxito: centenario Marie Claire con Amaya Arzuaga, Ion Fiz, Francis Montesinos y Hannibal Laguna. Análisis de información con sistema Movex y Datawarehouse

HABILIDADES TÉCNICAS

CRM



MAILCHIMP



GOOGLE ANALYTICS



INDESIGN



WORDPRESS



ANALÍTICA SOCIAL



AFICIONES

MODA + DEPORTE+ MÚSICA+ TECNOLOGÍA

AMPLIACIÓN EXPERIENCIA Y SALUDA.

LARGA VIDA A LAS STARTUPS



2017- Actualidad. PROYECTO AJENO

Larga Vida a las Startups es un proyecto personal de Pedro Bisbal, experto en mentorización de startups. Colaboro en el proyecto a nivel estratégico apoyando el 1er Congreso de Blockchain en España.

WOSTART



2017- Actualidad. PROYECTO PROPIO

Creación y dirección del proyecto. Wostart es un ecosistema de apoyo al emprendimiento femenino para potenciar el talento, generar empresa y promover la financiación de proyectos de mujeres en startups, intraempreendedoras y gerentes de sus propias empresas.

www.wostart.com

PROFESORA INBOUND MARKETING Y MARKETING DE AFILIACIÓN EN ESIC

- **2017.**Docente en el Master de Marketing Digital de ESIC de módulo de Márketing de Afiliación y Seminario de Inbound Marketing.
- Ponente en el Grado de Marketing y Comunicación con la ponencia: " Como la marca misma".
- **2016.**Ponente en el Grado de Marketing y Comunicación con la ponencia: " Como la marca misma".

ÁGORA BIENESTAR



2015-Actualidad. CONGRESO. Ágora Bienestar es un proyecto sin ánimo de lucro de innovación en el área de Prevención de Riesgos Laborales y RRHH que se plasma en un Congreso de Bienestar en el ámbito laboral. He realizado dos ediciones y voy a por la tercera. Cuento con el apoyo de un Comité organizador muy potente constituido por empresas como Ferrovial, Iberdrola, Accenture, Unimat Prevención, Universidad Ceu San Pablo, Esic y Universidad Europea, INSHT de entre otros y con la participación en mesas de empresas de reconocido prestigio como Rastreator, Leroy Merlín, Sanitas y asociaciones como AECOP (Asociación nacional de Coaching ejecutivo con quienes comparto formación y otras asociaciones y entidades como IVB etc.

Ágora Bienestar es un proyecto de fundación propia junto con otras personas para la promoción del bienestar laboral en toda España. He realizado actividad estratégica , comercial de

captación de patrocinio y Relaciones Públicas asistiendo a eventos.

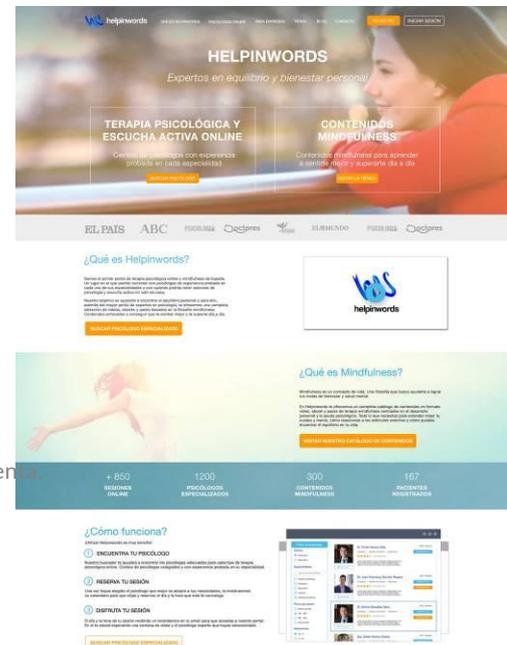
www.agorabienestar.es

CEO EN HELPINWORDS

2013 - 2016 : PLATAFORMA DE ATENCIÓN PSICOLÓGICA ONLINE.

Creación y dirección del proyecto en su totalidad:

- Creación estratégica de negocio
- Implantación táctica.
- Creación de página web, Marketplace, ecommerce y blog.
- Proyecto con front end y back end muy elaborados y detallados.
- Definición de la estrategia de Marketing Digital a través de programas de CRM, email marketing y estudios de mercado.
- Búsqueda de financiación y gestión de equipo.
- Gestión económico-financiera.
- Gestión comercial. Captación de nuevos clientes, asesoramiento y postventa.



MARKETING MANAGER EN CERAWORLD CERÁMICAS

2007-2012. B2B. EMPRESA DE FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PAVIMENTOS Y REVESTIMIENTOS CERÁMICOS.

- En Ceraworld cerámicas coordiné la creación de nuevos productos adecuados a las necesidades del cliente para posteriormente “vestir” la oferta a través de las herramientas promocionales del sector y apoyar la venta a través de visitas comerciales, atención comercial en ferias, recepción en la casa de clientes. (Tanto nacionales como internacionales, por ejemplo clientes de Arabia- Saudí, Rusia... con necesidades estéticas muy diferentes entre sí y con la oferta nacional).
- Para la analítica teníamos un programa propio de CRM en la que sacaba informes periódicos sobre la evolución de ventas por productos/ series.
- Coordinación de Ferias y preparación de stands y asistencia.
- Asistencia y participación institucional en eventos y foros de debate de la asociación cerámica ASCER y participación en foros de debate del ITC (Instituto técnico cerámico).
- Prensa: redacción, difusión y seguimiento de notas de prensa. Acompañamiento a dirección en entrevistas a medios de comunicación.
- Coordinación con agentes comerciales y seguimiento de campañas.

Por causas propias de la empresa entró en crisis y en concurso de acreedores. En este periodo se cerró la fábrica y 150 personas aproximadamente fueron a un ERE. Me seleccionaron junto con 5 compañeros más para seguir trabajando en la empresa mientras gerencia pactaba con bancos y acreedores para poder relanzar la empresa. Mi labor en este sentido fue la de atender a los acreedores y pactar con ellos: Negociar, una quita y una espera para la devolución de la deuda de la sociedad con ellos.

PROJECT MANAGER-DUNE

2007-2008. B2B. EMPRESA DE FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ELEMENTOS DECORATIVOS PARA AZULEJOS CERMÁMICOS.

- Creación de Unidad de Negocio para Arquitectos e Interioristas. Se trató de utilizando la misma red comercial existente, impulsar un nuevo proyecto dedicado a la prescripción de productos para el mercado de Interiorismo y Arquitectura y aportar a la marca un registro de calidad y diferenciación.
- Visita a leads existentes, captación de nuevos leads, testeo de producto en las visitas comerciales y adaptación de la oferta a las necesidades, acompañamiento a red comercial en visitas, enseñarles a tratar con esta nueva tipología de clientes.
- Creación de un showroom (tienda propia especializada) para la venta de productos propios.
- Gestión de CRM.
- Realización de ponencias para visitas internacionales en la fábrica.
- Atención a clientes en el showroom de la fábrica.

TÉCNICO MARKETING MARIE CLARIE

2003-2007. B2C. EMPRESA DE FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ROPA INTERIOR, PANTYS, CALCETINES, PIJAMERÍA Y BAÑO.

En Marie Claire el ritmo era frenético puesto que lanzábamos dos colecciones al año (pv/oi) de distintas marcas y distintos productos, a distintas redes comerciales).

Mi trabajo se centró en:

- Promociones al canal (incentivos de venta a clientes con premios).
- Trade marketing (promociones cruzadas con otras marcas como Henkel Iberica).
- Gestión de eventos (convenciones anuales por marca/canal).
- Apoyo en catálogos de producto e imagen. (Sesiones de fotos: modelos, localizaciones, contrataciones etc).
- Contratación de publicidad en revistas especializadas, gestión y envío de productos a revistas de moda.
- Caso de éxito: proyecto de colaboración para el Centenario Marie Claire con diseñadores de moda nacionales , Amaya Arzuaga, Ion Fiz, Francis Montesinos y Hannibal Laguna.
- Análisis de información propia con sistema Movex y Datawarehouse e interpretación y presentación de información subcontratada con TNS.
- Coordinación con Agencias de Publicidad y RRPP (Tiempo BBDO, Media planning, Román y Asociados).

ESTANCIA EN INGLATERRA

2002

Una vez terminé la licenciatura estuve un año en Londres para mejorar el listening y speaking en inglés.

MARIE CLARIE.

2001 . VERANO

El verano del 2001 realicé prácticas formativas no obligatorias en el departamento de marketing de Marie Claire para conocer las posibilidades del márketing en empresa y definir mi futuro. Posteriormente esta empresa me contrató.

PUBLIP'S

2001. AGENCIA DE PUBLICIDAD

En mi último año de carrera realicé 6 meses de prácticas no obligatorias, con la finalidad de conocer el mundo de las agencias y enfocar mi carrera profesional.

RADIO VILA-REAL

2000. RADIO LOCAL

Durante el verano del 2000, realicé prácticas formativas no obligatorias en una radio local como locutora.

Gracias por su tiempo.

Atentamente,

Lola Bordás

619110266.

