

Laura Ávila Pastor

Tlf: 605 59 00 87

E-mail: lauravilapastor@gmail.com

Titulación:

Certificado de Publicidad en Búsqueda y Display, Google Ads. 2019

Curso Superior en Gestión de Redes Sociales y Community Management, SEO y SEM. DeustoFormación. 2016

Licenciada en Investigación y Técnicas de Mercado. Universidad de Sevilla. 2012

Postgrado Marketing Turístico, Marketing online (CEA). 900h. (Oct 2011/Jun 2012)

Diplomada en Ciencias Empresariales. Universidad de Sevilla. 2008

Actualmente:

Marketing Digital y Account Manager en Infoestructura 2017. Encargada de las acciones de marketing y del CRM. Campañas de emailing (Mailchimp) gestión de las RRSS (Twitter, LinkedIn) y contenido en el blog (Wordpress) Asesoramiento, trato, ayuda y atención al cliente. Solventar las dudas y preguntas, gestionar y solucionar incidencias. Tareas de presentación y venta del servicio. Seguimiento de los clientes, cierre de la negociación y fidelización.

SEM Manager en Madrid Story Club 2019. Gestionando las campañas de Ads para darles más visibilidad en Google.

SEM Manager en ONG Tumaini. Creación, gestión y seguimiento de campañas de Ads para sacarles el mayor partido a Google Grant

Experiencia profesional:

Account Manager SEO, SEM y RRSS en SeDigital (Marketing online) Nov 2016-Feb 2017. Negociación y venta directa con los clientes de servicios de marketing online. Captación a través de llamadas asesorando e informando sobre las oportunidades del posicionamiento web de su marca (SEO y SEM) Gestionar y detectar sus necesidades, seguimiento, fidelización, búsqueda y creación de nuevos leads.

Marketing Digital, Social Media y Head of Customer Service C2B en Envirofone "Grupo Redeem" (Recycling mobile and laptops) 2014-2016. Gestión de las Redes Sociales y atención al cliente a través de las mismas, email y teléfono, fidelización, CRM. Generar contenido, estrategias de promoción, concursos. Monitorización, SEO y SEM, emailing (Mailchimp), e-commerce y venta de productos. Resolución de incidencias.

Control y soporte MNO (Grupo Redeem) Soporte, gestión y atención a las tiendas de los operadores (Vodafone y Telefónica) resolución de incidencias al cliente y logística, tareas administrativas y creación de informes.

Account Manager B2B en EMC Europe (Recycling mobile and laptops) UK, Burton on Trent 2013-2014. Negociación directa con empresas para la compra y reciclado de residuos (telefonía móvil y ordenadores portátiles) Gestión de la cartera de clientes, investigación, búsqueda y creación de nuevos leads. Crear confianza y fidelización de los clientes, detectar sus necesidades. Trabajo directo con ONG y Asociaciones benéficas.

Asistente de Marketing online and mobile. FROGGIE (Marketing online y mobile) Nov 2011/Jun 2012 Campañas de publicidad, creación de Banners, SMS/WAP push, provisión y alojamiento de contenidos para móviles, contenidos de descarga, investigación de mercados, análisis CTR, CPC, impresiones, conversiones, herramientas de monitorización.

Cajera de banca en BBVA / BANESTO / CAJA GRANADA (Mayo 2007/Julio 2010) Gestión de ingresos y pagos de efectivos, conciliación diaria de caja, cobro de cheques, facturas, I.V.A, promoción y venta de productos y servicios bancarios, atención al cliente. Sustituciones.

Departamento de Contabilidad/Administración en la CAMARA DE COMERCIO DE SEVILLA (May2009/Nov 2009) facturación a clientes, cuadro de bancos, asientos contables, informes de tesorería, facturación, archivo, etc...

Administración/Atención al Cliente en Inmobiliaria PROICAR. (Feb 2008/Jun 2008) Gestora inmobiliaria, venta y promoción de pisos al cliente, facturación, gestión de incidencias, informar y atender al cliente, seguimiento de la venta, necesidades y satisfacción del cliente.

Formación Complementaria:

Curso **Growth Hacking** en Miradax (Universitas Telefónica) 30h. 2019

Curso **Analítica Web** de Google y EOI. 40h. 2016

Curso **e-commerce** de Google y EOI. 40h. 2016

Online Marketing en Redes Sociales y Móviles en UAM. 2015

Ser Más Creativos. UNA México. 30h. 2013

Marketing Empresarial en el Entorno Web 2.0 en la CEA. 45h. 2012

Inglés de Atención al Público. Curso FPO. 234 h. 2007

Curso **Simulación de Empresas.** Curso FPO. 204 h. 2005.

Informática:

Internet, Redes Sociales (Facebook, Twitter, LinkedIn, Pinterest, Instagram) e-commerce, Blogs (Wordpress y blogger) Adwords, ebay, MailChimp.

Herramientas de monitorización: Hootsuite, TweetDeck, Facebook Insights/ads, , Social Mention, Data Studio.

Office, Power Point, Contaplus, Facturaplus, LogicClass, otras aplicaciones propias de contabilidad, facturación, banca, inmobiliarias.

Idiomas:

Inglés: B2

Estancia en el extranjero (Uk)

Otras experiencias:

- Gestiono mi propia cuenta de Instagram como Bookstagrammer **@proyecto_lectora**
- Escribo reseñas en el blog <https://www.lectosfera.com/> y gestiono su Instagram @lectosfera
- Igloo Hostel (UK, Nottingham) 2012-2013 Recepción, atención al cliente, organización, mantenimiento, limpieza...
- Beca Erasmus (Aachen, Alemania). 2010-2011
- Cartera reparto notificaciones en Correos (Sociedad Estatal Correos y Telégrafos) 2017