Currículo

Datos personales

Nombre y apellidos: Isabel Baltar Pascual
Fecha de nacimiento: 05/10/1978

Datos académicos. Formación

2006 Máster en Dirección de Comunicación, Relaciones Públicas y Protocolo. ESERP Business & Law School, Madrid.

2005 Diplomatura en Ciencias Empresariales. Universidad de Vigo.

2005 Beca Erasmus. Universidad de Ciencias Aplicadas de Zeeland, Holanda.

Formación complementaria

2008 Financiación de Empresas. Comunidad de Madrid.

2006 Cómo Vender con Éxito. Escuela de Negocios de Caixanova, Vigo.

Experiencia profesional

Profesional con un máster en Dirección de Comunicación, Relaciones Públicas y Protocolo por la ESERP y más de 10 años de experiencia en la gestión de proyectos corporativos, *marketing* digital y ferias.

Con sólida experiencia en *marketing* digital y comercio electrónico, liderando estrategias de posicionamiento, optimización de conversiones y coordinación de equipos multidisplinarios en entornos internacionales.

Capaz de integrar herramientas digitales con procesos de comunicación estratégica para maximizar el impacto y los resultados de proyectos tanto corporativos como institucionales.

09/2020-11/2023 Grupo Nueva Pescanova, Vigo, responsable de *marketing* digital y

comercio electrónico de la marca Pescanova.

• Diseño y ejecución de estrategias de *marketing* digital para aumentar la visibilidad y las ventas en línea de la marca Pescanova, optimizando la experiencia de la persona usuaria en plataformas de comercio electrónico.
• Coordinación de campañas SEO/SEM, asegurando el posicionamiento óptimo de los productos en los motores de búsqueda y maximizando el retorno de inversión en publicidad digital.
• Gestión de proyectos de transformación digital, mejorando la integración de herramientas digitales y los procesos internos de ventas en línea.
• Liderazgo de un equipo multidisciplinario para la implementación de estrategias digitales, trabajando estrechamente con los departamentos de ventas, comunicación y tecnología para asegurar el alineamiento con los objetivos comerciales.
• Supervisión de la analítica web y de los indicadores clave de rendimiento para evaluar el desempeño de las campañas y mejorar continuamente las estrategias a través de la optimización de conversiones y del análisis del comportamiento de la persona consumidora.
• Coordinación de la logística de productos y desarrollo de promociones digitales, mejorando la competitividad en el mercado y aumentando la lealtad de la clientela.
• Participación activa en la Feria Conxemar, el evento internacional de la industria pesquera, promoviendo la marca Pescanova, generando contactos comerciales y posicionando la empresa como líder en su sector.

06/2016-08/2020 El Corte Inglés en línea, Madrid, gestora comercial de muebles, iluminación y Bricor.

• Miembro del comité de decisión en las colecciones y la selección de productos, escogiendo y optimizando la oferta de productos de la compañía y alineándola con las tendencias y necesidades del mercado.
• Coordinación de equipos para el *show and tell*, presentando novedades de productos y estrategias de ventas a los equipos comerciales, mejorando la comprensión del portafolio y maximizando la efectividad de las campañas de ventas.

• Desarrollo de estrategias comerciales y optimización de la experiencia de la clientela, asegurando una oferta de productos atractiva y alineada con los objetivos de negocio.
• Supervisión de equipos comerciales, estableciendo prioridades y asegurando la correcta implementación de las estrategias de venta.

10/2010-05/2016 Amazon Spain Services, Madrid, centro de gestión de proveedores.

• Captación y fidelización de marcas en los sectores de textil, hogar, íntimo y belleza, negociando costes y términos de acuerdos para garantizar una oferta competitiva en la plataforma.
• Coordinación y ejecución de campañas comerciales, mejorando la visibilidad y competitividad de los productos a través de un análisis detallado de ventas, promociones y optimización de precios.
• Participación activa en la integración de Buyvip en Amazon, contribuyendo al proceso de consolidación y expansión de la plataforma en el mercado español.
• Gestión y lanzamiento de proyectos internacionales en el sector del hogar, centrados en la optimización de inventarios y el posicionamiento de productos.
• Supervisión del lanzamiento de proyectos clave como Heavy Bulky y Hazmat para garantizar el cumplimiento de normativas y la correcta implementación en las campañas comerciales.
• Representación de Amazon en ferias internacionales como Heim Textile (Frankfurt) y el Salón Internacional de la Lencería (París), promocionando productos y tendencias del sector y estableciendo relaciones con marcas y proveedores clave a nivel global.

03/2009–10/2010 Groupama Seguros, asesora comercial.

06/2006–10/2008 Bodaclick, S. L., directora comercial de listas de boda del área Madrid.

10/2005–02/2006 Comité organizador de la Feria Internacional del Mar, Madrid y Valencia.

Idiomas

Galego: Celga 4.

Inglés: B2.

Portugués: nivel básico.

Competencias digitales:

• Gestión de comercio electrónico: WooCommerce, Prestashop y otras plataformas *ad hoc*.

• Analítica digital: Google Analytics y Google Adwords.

• Herramientas de *marketing* digital: SEO/SEM y publicidad digital.

• Microsoft Office (Excel, Word, PowerPoint), nivel profesional.