Currículo

Datos persoais

Nome e apelidos: Isabel Baltar Pascual
Data de nacemento: 05/10/1978

Datos académicos. Formación

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

2005 Diplomatura en Ciencias Empresariais. Universidade de Vigo.

2005 Bolsa Erasmus. Universidade de Ciencias Aplicadas de Zeeland, Holanda.

Formación complementaria

2008 Financiamento de Empresas. Comunidade de Madrid.

2006 Como Vender con Éxito. Escola de Negocios de Caixanova, Vigo.

Experiencia profesional

Profesional cun máster en Dirección de Comunicación, Relacións Públicas e Protocolo pola ESERP e máis de 10 anos de experiencia na xestión de proxectos corporativos, márketing dixital e feiras.

Con sólida experiencia en márketing dixital e comercio electrónico, liderando estratexias de posicionamento, optimización de conversións e coordinación de equipos multidisplinarios en contornos internacionais.

Capaz de integrar ferramentas dixitais con procesos de comunicación estratéxica para maximizar o impacto e os resultados de proxectos tanto corporativos coma institucionais.

09/2020-11/2023 Grupo Nueva Pescanova, Vigo, responsable de márketing dixital e

comercio electrónico da marca Pescanova.

• Deseño e execución de estratexias de márketing dixital para aumentar a visibilidade e as vendas en liña da marca Pescanova, optimizando a experiencia da persoa usuaria en plataformas de comercio electrónico.
• Coordinación de campañas SEO/SEM, asegurando o posicionamento óptimo dos produtos nos motores de busca e maximizando o retorno de investimento en publicidade dixital.
• Xestión de proxectos de transformación dixital, mellorando a integración de ferramentas dixitais e os procesos internos de vendas en liña.
• Liderado dun equipo multidisciplinario para a implementación de estratexias dixitais, traballando estreitamente cos departamentos de vendas, comunicación e tecnoloxía para asegurar o aliñamento cos obxectivos comerciais.
• Supervisión da analítica web e dos indicadores clave de rendemento para avaliar o desempeño das campañas e mellorar continuamente as estratexias a través da optimización de conversións e da análise do comportamento da persoa consumidora.
• Coordinación da loxística de produtos e desenvolvemento de promocións dixitais, mellorando a competitividade no mercado e aumentando a lealdade da clientela.
• Participación activa na Feira Conxemar, o evento internacional da industria pesqueira, promovendo a marca Pescanova, xerando contactos comerciais e posicionando a empresa como líder no seu sector.

06/2016-08/2020 El Corte Inglés en liña, Madrid, xestora comercial de mobles, iluminación e Bricor.

• Membro do comité de decisión nas coleccións e na selección de produtos, escollendo e optimizando a oferta de produtos da compañía e aliñándoa coas tendencias e necesidades do mercado.
• Coordinación de equipos para o *show and tell*, presentándolles novidades de produtos e estratexias de vendas aos equipos comerciais, mellorando a comprensión do portafolio e maximizando a efectividade das campañas de vendas.
• Desenvolvemento de estratexias comerciais e optimización da experiencia da clientela,

asegurando unha oferta de produtos atractiva e aliñada cos obxectivos de negocio.

• Supervisión de equipos comerciais, establecendo prioridades e asegurando a correcta implementación das estratexias de venda.

10/2010-05/2016 Amazon Spain Services, Madrid, centro de xestión de provedores.

• Captación e fidelización de marcas nos sectores de téxtil, fogar, íntimo e beleza, negociando custos e termos de acordos para garantir unha oferta competitiva na plataforma.

• Coordinación e execución de campañas comerciais, mellorando a visibilidade e competitividade dos produtos a través dunha análise detallada de vendas, promocións e optimización de prezos.

• Participación activa na integración de Buyvip en Amazon, contribuíndo ao proceso de consolidación e expansión da plataforma no mercado español.

• Xestión e lanzamento de proxectos internacionais no sector do fogar, centrados na optimización de inventarios e no posicionamento de produtos.

• Supervisión do lanzamento de proxectos clave coma Heavy Bulky e Hazmat para garantir o cumprimento de normativas e a correcta implementación nas campañas comerciais.

• Representación de Amazon en feiras internacionais coma Heim Textile (Frankfurt) e no Salón Internacional da Lenzaría (París), promocionando produtos e tendencias do sector e establecendo relacións con marcas e provedores clave a nivel global.

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

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

10/2005–02/2006 Comité organizador da Feira Internacional do Mar, Madrid e Valencia.

Idiomas

Galego: Celga 4.

Inglés: B2.

Portugués: nivel básico.

Competencias dixitais:

• Xestión de comercio electrónico: WooCommerce, Prestashop e outras plataformas *ad hoc*.

• Analítica dixital: Google Analytics e Google Adwords.

• Ferramentas de márketing dixital: SEO/SEM e publicidade dixital.

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