



LAURA CANTILLO C.

MERCADEO Y COMUNICACIÓN

PERFIL PROFESIONAL

Mercadóloga y comunicadora con énfasis en moda con cuatro años de experiencia en Marketing Digital, en desarrollo de estrategias offline y online, y creación de contenido estratégico enfocado en ventas. Creyente de que la respuesta a todos los problemas esta en una buena idea inclinada hacia las ventas, comunicaciones y conceptos integrales del marketing. Soy apasionada por el comportamiento del consumidor y el desarrollo creativo de proyectos. Analítica, pro activa, comprometida y orientada a cumplir objetivos.

IDIOMAS

Inglés: Avanzado / Español:Nativo

HABILIDADES

Adobe Creative Suite | Microsoft Office
Wordpress | MailChimp
Program Management | Análisis de datos | Social Media Marketing | Optimización SEO y SEM
Google Analytics | Google Ads | Marketing B2B y B2C | Key Words | Design Thinking
Reclutamiento| Liderazgo y trabajo en equipo
Comunicación asertiva | Pensamiento estratégico | Análisis KPI's | CRM | Redacción y escritura | Creación de contenido| Gestión de equipos | Gestión comercial |Servicio al cliente

INTERESES

- Creación de contenido
- Redes Sociales
- Investigación de mercados
- Optimización de relaciones
- Creación de experiencias
- Redacción



Barcelona



cantillolauram@gmail.com



+34 644092600



Lauracantillo

EDUCACIÓN

ESCUELA SUPERIOR DE INFORMATICA CIPSA, BARCELONA

Master en Marketing Digital | 2021-2022

LCI BARCELONA

Master en Marketing comunicación y creación de eventos de moda | 2019-2020

LCI BARRANQUILLA

Pregrado en Mercadeo y comunicación de la moda | 2013-2015

EXPERIENCIA LABORAL

SmashWear SAS, Badalona

Practicante Marketing Digital | Oct 2019-Marzo 2020

- Crear y gestionar de manera estratégica el desarrollo para los canales online de la marca B2B y B2C, llevando a cabo la creación de nuevos e-commerce en wordpress y Magento 1.9.2, junto con la implementación y desarrollo de procesos para la gestión de pedidos y el stock asegurando la venta y llevando el seguimiento con el área de servicio al cliente. Programación de calendarios de promociones y eventos, optimización y redacción SEO, análisis de key words en la competencia, desarrollo de contenidos web, RRSS, email marketing basados en análisis semanales y elaboración de informes de ventas para la creación de campañas de marketing enfocadas en generar engagement y posicionamiento diferencial ante la competencia.

GOLF SHOWROOM Barcelona

Asistente Comercial | Verano 2019

- Asistir en el proceso de venta a la hora de centralizar los recursos para llevar a cabo las operaciones comerciales con los diversos compradores. Cumplir funciones de intermediario con el resto de colaboradores administrando CRM, estableciendo bases de datos de los clientes y participando en la organización del cronograma para la realización de actividades comerciales.

Stradivarius Colombia

Encargada de tienda| 2017-2019

- Liderar y gestionar un equipo de trabajo de 15 personas en donde todas las acciones y estrategias se enfocaban a la venta y a la correcta exposición del producto, asegurando el stock, éxito y la rotación por medio de análisis y creación de informes comerciales semanales. Uso de CMR en donde el método de acción se centraba específicamente en la relación con el cliente en pro de mejorar el servicio de atención al cliente, y la experiencia post venta, asegurando fidelización a la marca y cumplimiento de presupuestos.

Daniella Batlle

Brand Manager 2015-2016

- Gestionar de manera estratégica la marca, teniendo como tarea principal diseñar, ejecutar y supervisar la estrategia de venta creando campañas offline y online para posicionar la marca en el mercado de moda de lujo en Colombia. Todas las acciones, comunicaciones y procesos estaban alineados al plan estratégico de venta, supervisión de redes sociales, gestión de presupuesto, análisis de resultados de las diversas campañas, creación de eventos y alianzas comerciales. Liderar un equipo de trabajo de 9 personas, pago de nomina y creación de horarios laborales basados en productividad.