

LAURA MUÑOZ BIEBER

Curriculum Vitae 2018



Teléfono: +34 670 485 880
Email: mubiela@yahoo.es
Twitter: [@mubielau](https://twitter.com/mubielau)
Linkedin: es.linkedin.com/in/lauramunozbieber

Profesional 360° de marketing trilingüe (español, alemán, inglés) con una dilatada y sólida experiencia en B2B en sectores tecnología y automoción: Digital Marketing, E-Commerce, Partner Marketing, Product Marketing, Inbound Marketing, Customer Experience, CRM, Social Media, Content Marketing. Clara orientación a la experiencia de cliente así como a la consecución de objetivos estratégicos y resultados comerciales. Gran capacidad analítica y foco en la ejecución. Dotes de liderazgo y gestión de equipos. Apasionada por mi trabajo; siempre en proceso de aprendizaje y crecimiento. En la actualidad en busca de un nuevo reto innovador en dirección de marketing en entorno multicultural y orientado a las personas.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2008 – 2017 SAGE SPAIN (SAGE GROUP)

Empresa tecnológica global líder en soluciones de software de gestión empresarial con más de 6 millones de clientes a nivel mundial

POSICIONES

- ✓ 2016 – 2017 **New Customer Marketing Senior Manager** (Unidad Captación Nuevo Cliente)
- ✓ 2014 – 2015 **Senior Marketing Manager Accountants** (Unidad Despachos y Asesorías)
- ✓ 2008 – 2013 **Senior Marketing Manager Start Up & SMEs** (Unidad Pymes y Autónomos)

LOGROS PROFESIONALES

- ✓ Implementación de **estrategia innovadora de Inbound Marketing y de optimización de procesos** generando un incremento del 30% en captación de nuevos clientes y del 47% en generación de leads con el mismo presupuesto de marketing.
- ✓ Implementación de **proyecto de segmentación estratégica** en el negocio de las asesorías y despachos profesionales con **foco en el análisis competitivo del mercado y de necesidades del cliente** con un incremento del 10% en tasa de conversión de lead a cliente.
- ✓ **Capacitación y mejora de las habilidades** de un **equipo multifuncional** a lo largo de los años (4-9 colegas) con énfasis en **innovación, transformación digital, colaboración y trabajo en equipo.**

FUNCIONES

- ✓ Diseño, implementación & reporting de la estrategia y campañas de marketing para la base instalada de clientes y la captación de nuevos clientes con foco principal en canal digital y televentas.
- ✓ Base Instalada: campañas promocionales, de renovación y experiencia de clientes, foco en el incremento del ARPAC con campañas de x-sell & upsell y ciclo de vida del cliente.
- ✓ Nuevo Cliente: generación de demanda a través de marketing digital, telemarketing, partner marketing y eventos.
- ✓ Segmentación y gestión de bases de datos, estrategias de clustering y de inbound marketing.
- ✓ Foco en colaboración con ventas y consecución de KPIs conjuntos.

2007 – 2008 ARVAL SERVICE LEASE (A BNP PARIBAS COMPANY)

Empresa internacional de renting/leasing multi-marca del grupo BNP Paribas con una flota de más de 600.000 vehículos

POSICIÓN

- ✓ **Directora de Marketing & Comunicación**

LOGRO PROFESIONAL

- ✓ Realización del **primer estudio anual del sector del renting/leasing** en el mercado español siguiendo las directrices de la casa matriz francesa. Presentación a los medios con un **incremento de la notoriedad de marca del 3%** en B2B.

FUNCIONES

- ✓ Diseño, implementación y reporting de la estrategia de marketing de la compañía en España.
- ✓ Estrategia de marketing digital, promocional, campañas de publicidad, programas de fidelización y captación, estudios de mercado.
- ✓ Relaciones institucionales y con los medios de comunicación, organización de eventos.

2000 – 2007 MERCEDES-BENZ ESPAÑA (DAIMLER GROUP)

Marca global líder del sector de la automoción (coches, furgonetas, camiones y autobuses)

POSICIONES

- ✓ 2003 – 2007 **Responsable CRM** Vehículos Comerciales (furgonetas y camiones)
- ✓ 2000 – 2003 **Asistente Comunicación** Vehículos Comerciales (furgonetas y camiones)

LOGROS PROFESIONALES

- ✓ Diseño y puesta en marcha de la **estrategia de CRM de la unidad de vehículos comerciales** B2B. Más de 20.000 clientes de furgonetas en programas de fidelización y más de 7.000 socios del Mercedes-Benz Truck Club en 2 años.

FUNCIONES

- ✓ Diseño, implementación y reporting de la estrategia de CRM online y offline, campañas promocionales, campañas de publicidad, lanzamiento nuevos productos.
- ✓ Partner Marketing: implementación y seguimiento de las acciones de publicidad en la red de concesionarios de la marca.
- ✓ Estrecha colaboración y reporting con la sede central en Stuttgart (Alemania).

EDUCATION

- ✓ **Programa Ejecutivo en Desarrollo de Liderazgo y Gestión Empresarial** (2014-2015) ESADE Business School (Madrid)
- ✓ **Master en Marketing y Publicidad** (1996-1997) Universidad Complutense (Madrid)
- ✓ **Licenciada en Ciencias de la Información** (1991-1996) Universidad Complutense (Madrid)

IDIOMAS

Español: **Lengua materna**
Alemán: **Nivel Experto** ("Kleines Deutsches Sprachdiplom", Goethe-Institut Madrid)
Inglés: **Nivel Experto** ("Certificate of Proficiency in English", Cambridge University)

OTROS

Asociación Española de Ejecutivas y Consejeras. Socia fundadora y miembro activo. Apostamos por el talento sin género. Promovemos el desarrollo directivo de las mujeres.
www.ejecutivasyconsejeras.org - @AsocEyC - #EJECON - #TalentoSINGénero