



García Saura

Estrategias comerciales a tu alcance



Elia García Saura

Perfil

- **Más de 22 años de experiencia** en distintos sectores, llevando direcciones de marketing, comunicación y ventas :

Escuelas de negocios

Desarrollo software

Industrial

Cerámica

Cosmética

Regalo publicitario

Logística-textil

Eléctrico

Farmacéutico

Alimentación



- **Con habilidades directivas, interpersonales y de liderazgo.** Creativa, original e innovadora. Orientada a la consecución de resultados. Decidida, impulsora y persuasiva.
- **Formación Académica**
 - Master Dirección de Marketing, ESADE, Barcelona
 - Licenciada Ciencias Económicas y Empresariales - Rama Empresa, Universidad de Valencia



Elia García Saura

Experiencia y Logros

- **Dirección Estratégica de Negocio**
 - **Planteamiento y consecución de objetivos de facturación**, obteniendo la máxima rentabilidad (beneficio).
 - **Redefinición de puestos de trabajo y objetivos** logrando en consecuencia un incremento del Margen de Contribución de la unidad de negocio.
 - **Coordinación de proyectos internacionales** en nuevos negocios.
 - **Liderazgo de comités** de innovación y operativos que impulsaron el crecimiento consolidado a través de factores clave de éxito fuertemente competitivos en el mercado.
 - **Establecimiento Política de Empresa**, misión, visión y valores corporativos que posicionan a la empresa en clara ventaja competencial



Elia García Saura

Experiencia y Logros

- **Dirección de Marketing**
 - **Reorientación del dpto. de marketing** contemplando tanto la planificación a corto como a medio y largo plazo, facilitando así la toma de decisiones estratégicas.
 - **Consolidación de una atractiva cartera de productos** con crecimientos de +20% en ventas en el primer año, sostenidos en años sucesivos.
 - **Potenciación del trabajo entre el equipo de marketing y el dpto. aprovisionamiento de materiales y compras**, con la consiguiente reducción drástica del nivel de roturas de stock.
 - **Reposicionamiento de marcas** con cambios de tendencia en rentabilidad, facturación y notoriedad altamente positivos.
IESE utiliza el proyecto real como caso de estudio.



Elia García Saura

Experiencia y Logros

- **Dirección de Comunicación**
 - **Mejora de la imagen corporativa**, consiguiendo cercanía y modernidad
 - **Establecimiento de la estrategia on-line**, obteniendo mayor visibilidad en buscadores, acercando la marca al público final
 - **Modernización del punto de venta**, a través de PLV atractivo, involucrando altamente a la distribución
 - **Implementación de estrategias de SEM**, contribuyendo al incremento del consumo en mercados maduros
 - **Cambio de orientación en diseño de stands** actualizando la imagen de empresa y consiguiendo notoriedad y percepción de empresa innovadora, a la vez que una alta diferenciación respecto a la competencia



Elia García Saura

Experiencia y Logros

- **Dirección Comercial**
 - **Coordinación de las tareas funcionales** entre los equipos de venta y los distintos departamentos (marketing-administrativo-comercial).
 - **Desarrollo, coordinación y motivación de equipos de ventas y marketing.** Gestión del cambio cultural y organizacional.
 - **Diseño de la estructura organizativa** del departamento comercial:
 - Reorganización zonas y rutas de venta.
 - Obtención de resultados positivos, incremento de la cartera activa de clientes y mejoras en la atención al cliente.
 - Equipo altamente motivado por sus propios logros.
 - **Renovación de la política comercial** (condiciones, promociones, relación con el cliente).
 - **Mejoras de los procesos comerciales** alcanzando crecimientos continuados



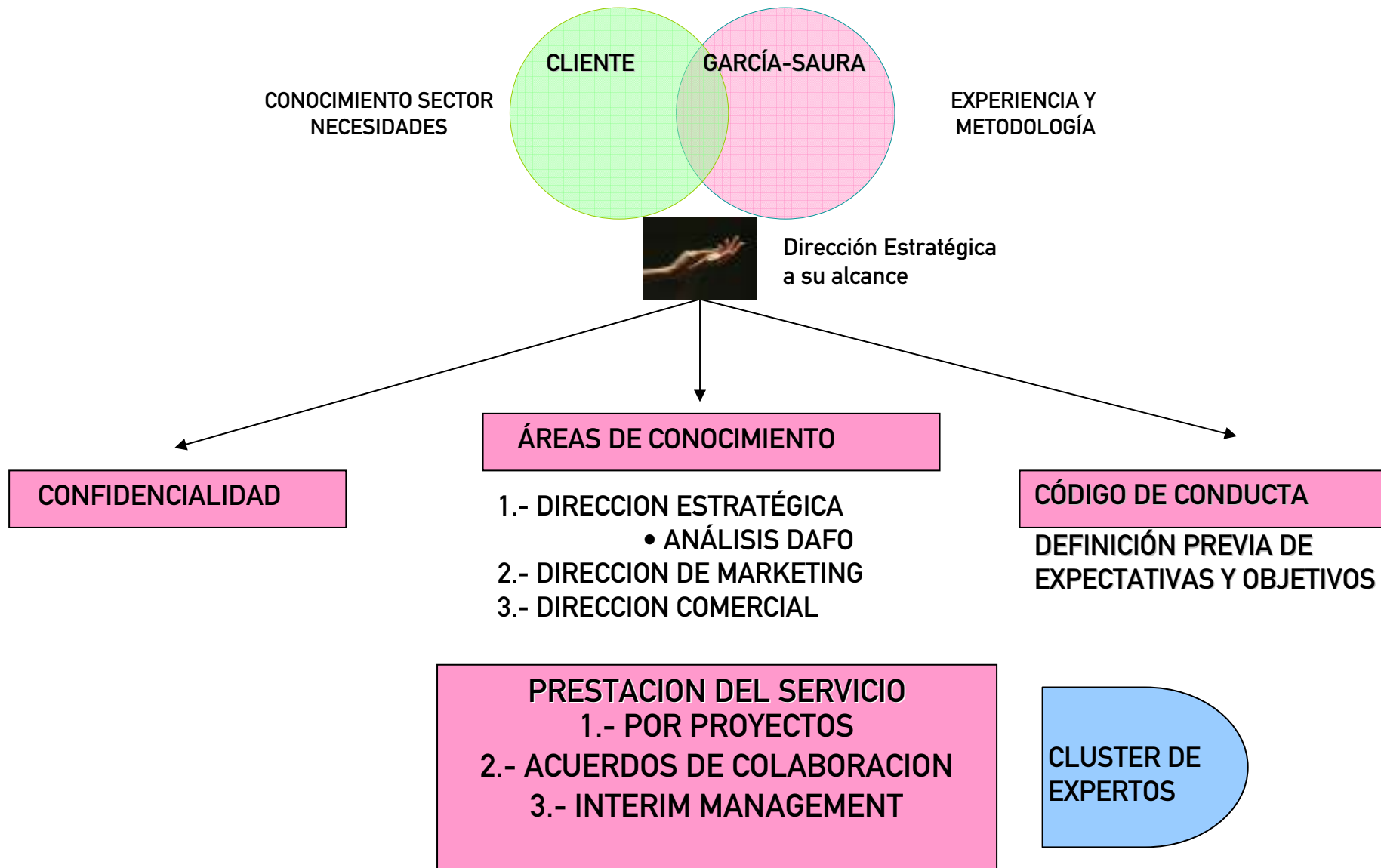


García Saura

Servicios innovadores a tu alcance



ÉXITO



A tu alcance

- **Dirección Estratégica de Negocio:** poner en práctica todos los potenciales de la empresa para asegurar su sostenibilidad a Largo Plazo, a través de la toma de decisiones.
 - Para la **toma de decisiones estratégicas** se requiere de:
 - Definición de objetivos
 - Planificación estratégica
 - Implementación estratégica
 - **El análisis DAFO**, una herramienta de análisis imprescindible para detectar las Debilidades internas, Amenazas del entorno, la Fortalezas que caracterizan a la empresa y las Oportunidades externas que hay que aprovechar.
 - De él obtendremos las claves de éxito para la empresa y su **diferenciación** frente a la competencia.



A tu alcance

- **Marketing Estratégico y Operativo: proyectos de AVA (Alto Valor Añadido) en “la era de las ventas”**
 - **Gestión de la marca.** Definición de posicionamiento. Identificación de nichos de mercado. Segmentación. Estudios de mercado cualitativos, cuantitativos y de benchmarking.
 - **Elaboración del Plan de Marketing.** Definición de objetivos, estrategias a seguir y el Plan de Acción a implementar para conseguirlos.
 - **Plan de Comunicación.** Estrategia e implementación de acciones de comunicación para dar a conocer la marca/producto. Valoración de resultados
 - **Los nuevos productos:** viabilidad comercial. Planes de lanzamiento. Innovación y creatividad.
 - **Aplicación de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) a las estrategias de marketing.** Diseños de webs, B2B on-line (e-commerce). Campañas de CRM a través de la red.



A tu alcance

- **Necesidades Comerciales-Ventas:**
 - **Las estrategias comerciales.** Objetivos comerciales y planes de incentivación a la red de ventas
 - **Coaching comercial:** Asesoramiento en el desarrollo y motivación de equipos de ventas. Reenfoque y trabajo de campo.
 - **El canal de ventas:** análisis y gestión
 - **El rutero:** optimización de la acción comercial
 - **El cliente:** en búsqueda de la maestría
 - En busca del éxito del cliente
 - Análisis y recomendaciones de la cartera de clientes
 - Proyectos de fidelización
 - Gestión de la atención al cliente
 - **La gestión del presupuesto de ventas:**
 - Eficacia y eficiencia

Interim Management

- El Interim Management, o dirección de transición, ofrece soluciones flexibles a las empresas de cualquier tamaño y estructura, de forma temporal, ya que la situación no requiere ni aconseja la contratación de una persona con carácter permanente.
- García-Saura ofrece servicios de Interim Management en Marketing y Comercial por el tiempo limitado según lo requiera el proyecto de empresa, ofreciendo experiencia, alto valor añadido y talento:
 - Transiciones del departamento de marketing y/o ventas
 - Implantación de redes de venta
 - Lanzamiento de Productos o Servicios
 - Reestructuración de la cartera de productos
 - Sustituciones Directivas



Facilitación equipos de trabajo

- La **innovación empresarial** se trabaja en todos los estamentos de la organización.
- La **búsqueda de estrategias comerciales óptimas** (creativas e innovadoras) necesitan consenso entre los diferentes equipos que participan en su elaboración e implementación.
- **Trabajar en equipo** requiere de buenas prácticas conjuntas entre los departamentos implicados.
- El **Plan Estratégico (Marketing)** y el **Plan Comercial (Ventas)** se dan la mano en la toma de decisiones que sustentan la empresa y le dan valor añadido.

Contacto

- Correo electrónico
 - info@garciasaura.com
 - elia.garcia@alumni.esade.edu
- Website: www.garciasaura.com
- Teléfono Móvil: 629 73 48 25
- Skype: elia.garcia.saura1
- LinkedIn: <http://es.linkedin.com/in/eliagarciasaura>
- Barcelona & Castellón

