

SYRA DURAN CALERO

15/07/1979

Teià (Barcelona)

Telf: 629 033 115

[syradc@gmail.com](mailto:syradc@gmail.com)



## **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

### **SO**

- Gestión, evaluación y seguimiento del CRM de la empresa (nacional e internacional)
- Control y desarrollo de las campañas de marketing
- Responsable de la apertura de plataforma e-commerce y organización de la logística de la misma (almacén regulador, stock dinámicos, etc...)
- Traducción de documentación técnica, material de marketing, web (inglés, català, castellano e italiano)
- Creación de la imagen corporativa y desarrollo de la misma en RRSS, catálogos, página web...
- Soporte al departamento I+D+I en nuevos productos
- Estudio de mercados presentes y futuros. Evaluación de la competencia y la concurrencia.
- Evaluación y seguimiento del equipo comercial (objetivos cuantitativos y cualitativos)

### **OMT**

#### **RESPONSABLE LICITACIONES – SECTOR DEFENSA**

- Estudio y evaluación de licitaciones sector defensa y viabilidad para la empresa
- Preparación de documentación para presentación ofertas públicas
- Solicitud de permisos, licencias y certificados para la importación-exportación de las mercancías.
- Trato con proveedores internacionales (inglés e italiano)
- Creación de plan logístico de importación internacional de artículos de defensa para sector público
- Elaboración de ofertas especiales para Sector Defensa Nacional e Internacional

- Estudio de la viabilidad de proyectos internacionales
- Búsqueda de nuevos proveedores (representación en España)
- Gestión administrativa mercancías especiales y peligrosas
- Traducción fichas técnicas y documentos varios inglés-castellano-italiano

## **TPS SA**

### **AREA MANAGER PAISES DEL MEDITERRÁNEO**

- Responsable de la venta en mercados internacionales: Italia, Turquía y Grecia
- Responsable de la venta en mercado nacional.
- Creación y desarrollo de estrategia comercial
- Atención al cliente y al cliente potencial
- Creación y desarrollo de la estrategia de marketing de la Unidad de Negocio
- Control y supervisión cuenta de clientes
- Control exhaustivo de todo el proceso de compra, incluyendo envío gran volumen internacional. Supervisión logística
- Creación de una red de puntos de venta oficiales y de agentes comerciales simultáneamente
- Responsable de un equipo de 5 personas
- Control exhaustivo de la rentabilidad de mi Unidad de Negocio. Gestionada de manera independiente y con un objetivo comercial de venta de 2.000.000 euros/año
- Atención al cliente en italiano, español e inglés.
- Gestión integral del área de acción. Administrativa, marketing y logística.
- Evaluación mensual del mercado
- Desarrollo estrategia corporativa sobre el área de acción
- Búsqueda de clientes potenciales. Preparación y diseño de mailings y e-mailings.
- Realización de ofertas y negociación según perfil de cliente (distribuidor exclusivo o retail)
- Asistencia a ferias internacionales

## **FORMACIÓN**

- 1998 – 2002: Bachelor Degree in Marine Science. International University Study Center – CIÈNCIES DEL MAR
- 1993 - 1997: Estudios Secundarios (BUP y COU) + proves accés universitat (PAAU) Mireia centre d'Estudis (Montgat)

## **FORMACIÓN COMPLEMENTARIA**

- 2024 Protocolo Institucional avanzado (ACM)
- 2016 Community Manager y Marketing digital curso avanzado
- 2016 Marketing corporativo
- 2016 Gestión de Compras y Logística
- 2009 Curso *Protocolo y Comunicación Internacional*

## **IDIOMAS**

- Castellano: Nativo
- Català: Nadiu
- English: Alto (TOEFL)
- Italiano: Muy Alto (Istituto Italiano di Cultura)

## **INFORMÁTICA**

- Microsoft Office
- Adobe Photoshop
- Filemaker, Acces
- Navision, Inter32
- Redes Sociales perfil profesional
- Creación de contenido web