



Nombre: **NÚRIA ANDINYAC LLADÓ**  
Dirección: Teià, Barcelona  
Edad: 50 años  
Teléfono: **696 45 80 45**  
Email: [nuria.andinyac@gmail.com](mailto:nuria.andinyac@gmail.com)  
[es.linkedin.com/in/nuriaandinyac/](https://es.linkedin.com/in/nuriaandinyac/)

## COMPETENCIAS Y HABILIDADES

Destaco principalmente por mi capacidad de entender la problemática del cliente, interlocutor, y convertirla en una solución, adecuada y factible. Soy una persona con una clara orientación al cliente, con habilidades para la negociación y claramente orientada a resultados. Me gusta la gestión y la supervisión de equipos y tengo habilidades interpersonales. Tengo una alta capacidad analítica, y de planificación y organización de las tareas. Soy fácilmente adaptable y flexible a los distintos y cambiantes entornos, y soporto bien las situaciones de presión.

## OBJETIVO

Mi interés es seguir en el área del marketing, las ventas y desarrollo de nuevos negocios, y en la gestión y desarrollo de proyectos. También mi interés por las nuevas tecnologías, el marketing digital y el e-commerce. Aporto más de 20 años de experiencia, en distintos sectores y en el ámbito internacional.

## FORMACIÓN

2017 Master en Marketing Digital y e-commerce, EAE, Barcelona  
2001 Executive Master en Marketing y Ventas. ESADE, Barcelona  
1994 Diplomada en Comunicación Empresarial. INSA, Barcelona.

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

Dic.2018-Actualidad **LYRECO ESPAÑA**, Barcelona  
Category Manager Tech&Print

Definir la estrategia de la categoría; incorporación de nuevas gamas de producto, posicionamiento de precios según canal de venta, plan promocional y de comunicación off y online por familia de producto, plan de desarrollo por cada vertical de negocio. Apoyo a la fuerza de ventas SMB y Corporate, mediante los especialistas, para conseguir los objetivos de ventas. Negociación de contratos proveedores. Gestión de un equipo de PM's.

En.2016-Jul.2018 **SMART COMMERCE 21**, Barcelona.  
Business Development Manager

Oct. 2000-En.2011 **TECH DATA**, Barcelona.

Proveedor líder global de productos de TI, gestión logística y otros servicios de valor añadido.

### **European Program Manager (1 año y 3 meses)**

Para todos los países en Europa, hice el diseño e implantación de un programa de canal, que consistía en incrementar y atraer las ventas de aquellos clientes, del canal SMB, que no eran atendidos directamente por Hewlett Packard.

Conseguimos incrementar las ventas, el número de clientes y el market share, en todos los países donde se implantó el programa.

### **European Marketing Controller (1 año y 11 meses)**

Control del programa trimestral de bonificación de Hewlett Packard, e informar semanalmente a cada país europeo de su situación y posible pérdida de incentivos.  
Otra tarea era la de confeccionar y presentar informes a dirección, a nivel Europeo.  
También creé, junto con un equipo de business intelligence, una herramienta, en SQL, que consistía en producir informes, según unos criterios previamente seleccionados, de ventas, market share y número de clientes, con sus respectivas comparativas respecto a años, trimestres y meses anteriores. Cada país podía producirse su propio informe según sus necesidades.

**Business Unit Manager Consumibles y Accesorios (1 año y 10 meses)**

Definir el portfolio de productos, crear promociones para cada canal de venta, fijar condición de precios de los clientes, gestión de stocks y compras.  
Búsqueda y desarrollo de nuevas oportunidades de negocio.  
Gestión de cuentas, del canal SMB y Retail.  
Gestión por categorías. Desarrollo e implementación en retailers.

**Product Manager Consumibles y Accesorios (4 años y 6 meses)**

Crear e implementar el plan anual de marketing para las marcas asignadas.  
Gestionar los stocks, las compras y crear promociones.  
Negociar con proveedores y clientes.  
Gestionar cuentas de retail, como Carrefour, Fnac y Media Markt.  
Gestión por categorías. Implantación en retailers, por ejemplo, Media Markt.

**Retail Marketing Manager (9 meses)**

Gestionar las promociones de los fabricantes, con los retailers.  
Planificar catálogos de los clientes y seleccionar, juntamente con los proveedores, productos y precios.  
Creación y gestión del programa de GPV para un proyecto con Logitech y otros fabricantes.

Jul.99-Sept.00

**CADENA MILAR  
Product Manager Informática**

Elaboración y ejecución del plan de marketing anual.  
Selección de la gama de productos y fijación de precios y promociones.  
Negociación con los fabricantes y gestión de los stocks y las compras.  
Selección de productos y ofertas para catálogos.  
Búsqueda de nuevas oportunidades de negocio.

El COPCA, oficina de promoción económica de la Generalitat de Catalunya, me otorgó una beca para ir a desarrollar un proyecto en Paraguay. Trabajé allí desde 1995 a 1998.

Oct.97-Abr.98

**UNILEVER, Asunción, Paraguay.  
Brand Manager Home Care**

Gestión de las marcas: Mimosín, Cif, y marcas locales.  
Crear e implementar plan de marketing anual.  
Gestión del presupuesto anual.  
Estudio de mercado cualitativos y cuantitativos.  
Desarrollo y lanzamiento de nuevos productos.  
Capacitación de la red comercial.  
Fijación de precios. Análisis de rentabilidad.

Jun.97-Sep.97

**BEIERSDORF, Asunción, Paraguay.  
Product Manager Medical**

Gestión de las marcas: Leukoplast, Hansaplast, Hansamed, Eucerin.  
Creación del plan de marketing.

Lanzamiento de nuevos productos.  
Definición de los canales de venta.  
Formación de la red comercial.  
Gestionar la Prescripción médica, visitas a hospitales y consultorios.  
Patrocinio de Conferencias Médicas.

Ag.96-Feb.97

**JOSÉ RUOTI, S.L.**

**Product Manager y Jefe de ventas de Myrurgia, Asunción, Paraguay.**

Gestión de las marcas: cosmética: Maja, perfumería: Adolfo Dominguez, Massimo Dutti, Don Algodón, Antonio Banderas.  
Creación del departamento de ventas y marketing para Myrurgia  
Formación de la red comercial y promotoras.  
Organización de eventos y patrocinios  
Definición de los canales de venta

May.95-May.96 **RAFAEL DE LOS RIOS, S.A.C.I.**, Asunción, Paraguay

**Product Manager Nenuco**

Creación e implementación del plan de marketing anual  
Gestión de las compras y stocks.  
Fijación de precios y promociones. Análisis de rentabilidad de la línea  
Lanzamiento de nuevos productos  
Gestión de la cartera de clientes.

#### FORMACION COMPLEMENTARIA

2006 Seminario Gestión por Categorías. A.C. Nielsen. Madrid (20 horas)

2005 Seminario Gestión por Categorías. A.C. Nielsen. Oxford (60 horas)

#### IDIOMAS

Catalán y castellano: lengua materna.

Inglés: nivel avanzado

Alemán: nivel medio

#### INFORMATICA

Microsoft office: power point, excel, word, outlook.

Usuario avanzado en SAP y Business Warehouse.

#### DATOS DE INTERES

Permiso de conducir B1

Vehículo propio

Disponibilidad para viajar

*Barcelona, 1 de Febrero 2023.*