



MBA, Marketing & Management

IDIOMAS:

Francés: Lengua materna
Español: Bilingüe – C2
Inglés: Fluido – C1
Portugués: Básico – A2

COMPETENCIAS INFORMÁTICAS:

SAP	●●●○
Microsoft Word	●●●●
Microsoft Excel	●●●●
Microsoft PowerPoint	●●●●
Microsoft Outlook	●●●○
Ethnos4	●●●○
Wix	●●●○
Velocidad de tecleo	●●●●

DETALLES PERSONALES:

Teléfono: 617 909 274
marjolaine.beghin@gmail.com
Ciudad de residencia: Sevilla
Fecha de nacimiento: 04/08/1983
Carné B y coche propio

 <https://www.linkedin.com/in/marjolaine-beghin-7153511>

 <https://marjolainebeghin.wixsite.com/misitio-1>

Marjolaine Beghin

PERFIL

Políglota, dinámica y comprometida Senior Account Manager con más de 15 años de experiencia en gestión de eventos, marketing y ventas. Excelentes dotes organizativos, habilidades para gestionar varios proyectos simultáneamente, clara estrategia de orientación al cliente, y una fuerte vocación a superar los objetivos. Orientada hacia los resultados, con afán de establecer relaciones a largo plazo con los clientes y compañeros, basadas en la confianza, soy una persona resolutiva y proactiva.

EXPERIENCIA

Senior Account Manager, Cititravel DMC

Sevilla

Enero 2007 – Actualmente

- Diseño de propuestas y presupuestos a medida para empresas
- Planificación y gestión de proyectos simultáneos
- Gestión de clientes de alto perfil y de sectores de lujo
- Desarrollo empresarial
- Creación de contenido marketing (Newsletter, ofertas especiales...)
- Gestión financiera (hasta 1.200.000€ en un año)
- Facturación digital (SAP)
- Gestión de compras y control de costes con proveedores
- Gestión de equipos (hasta 20 personas)
- Selección de personal y formación de nuevos empleados en Sevilla

LOGROS & COMPETENCIAS DESARROLLADAS:

- Alto ratio de confirmación de proyectos por los clientes (> 20%)
- Más de 240 eventos de 10 a 450 personas organizados con éxito durante estos últimos 13 años
- Conocimiento de la cultura de los mercados de Francia, USA, UK y Benelux
- Desarrollo del mercado francés a través de llamadas y viajes promocionales, workshops y de la fidelización de los clientes, convirtiendo este mercado en N°1 para la oficina de Sevilla y en un mercado con fuerte posicionamiento en nuestra empresa en general
- Objetivo de facturación anual habitualmente superado con una media de 15-30% de facturación adicional por año (y dos años, con una facturación de 200% del objetivo marcado!)
- Orientada hacia los resultados: empecé en este sector sin experiencia y conseguí mi primera promoción después de un año gracias a la superación de mi objetivo de facturación. Varias promociones siguieron hasta conseguir el puesto de Senior Account Manager y 2ª al mando en la oficina de Sevilla
- Excelentes dotes organizativos y de planificación con el fin de cumplir con las tareas asignadas de manera eficiente y en los plazos
- Fidelización de clientes, basada en la confianza y fiabilidad
- Capacidad para trabajar bajo presión
- Resolutiva
- Trabaja bien tanto sola como en equipos
- Dotes de gestión de equipos
- Habilidades para la negociación y hablar en público

Project Leader, Dedicated Research

Bruselas

Noviembre 2005 – Abril 2006

- Animación de grupos de discusión (estudio cualitativo)
- Extrapolación de los resultados de los grupos de discusión para elaborar el cuestionario (preparación del estudio cuantitativo)

- Análisis de los resultados del estudio con el programa Ethnos4
- Elaboración de los informes y conclusiones del estudio de mercado, recomendaciones para solucionar los problemas
- Presentación de los informes a los clientes

LOGROS & COMPETENCIAS DESARROLLADAS:

- Una de los Project Leaders más jóvenes del equipo; después de finalizar mis prácticas en esta empresa (Sept.-Nov. 2004) como parte de mi educación en HEC-ULg, me ofrecieron llevar un estudio de mercado completo cualitativo y cuantitativo (financiado por la empresa) como tesis de fin de carrera Y TAMBIÉN un puesto de Project Leader.
- Especialidad en mercados farmacéutico y de gran distribución
- Dotes analíticos y gran precisión
- Innovación y creatividad
- Resolutiva
- Habilidades para dirigir debates y hablar en público
- Capacidad para trabajar bajo presión

Prácticas & Otros puestos:

Durante mis estudios, he trabajado en el **Banco Dexia como empleada de banco** durante las vacaciones de verano (2002 a 2004) y realice dos prácticas: una en **Dedicated Research (como analista de estudios de mercados – Sept.-Nov. 2004)** y otra en **Randstad (como consultora en RR.HH. – Agosto 2005)**. A pesar de ser experiencias cortas, éstas me brindaron la oportunidad de establecer las primeras bases de habilidades importantes tales como la orientación hacia el cliente y hacia los resultados, eficiencia, precisión, entre otras.

OTROS CURSOS:

2020 (Junio - Julio): Marketing Digital – Content & Community Manager
Universidad Galileo Edx – Guatemala (online)

2012 (Diciembre): Protocolo para la Organización de Eventos
Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Sevilla

2011 (Nov. – Dic.) : Auditoría Interna Sistema de Gestión Ambiental ISO14001
Sfera Proyecto Ambiental S.L. Málaga

2010 (Junio – Julio): Contabilidad – Contaplus
Auladirecto.com

2007 (Nov. – Dic.): Selección de Personal
IDE, Instituto de Desarrollo Empresarial S.L.

EDUCACIÓN

Certificado de Profesionalidad Gestión Integrada de RR.HH., Formación Universitaria S.L. (670 horas – homologado)

Actualmente cursando – Examen final en diciembre de 2020

- Gestión administrativa de las relaciones laborales
- Gestión de recursos humanos
- Gestión de sistemas de información y archivo
- Ofimática

MBA, Marketing & Management, HEC-ULg – Lieja

Septiembre 2001 – Junio 2005

- Marketing
- Recursos humanos
- Management internacional
- Contabilidad & economía
- Derecho (fiscal, de contratos internacionales, civil, laboral...)

LOGROS:

- Miembro del club “Jóvenes Empresarios de Lieja”
- Participante al “L’Oreal Brainstorm Contest 2005” (marketing)
- Estancia Erasmus de 6 meses (Sept. 2003 – Feb. 2004) en la Universidad de Sevilla, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Tesis sobre la “Eficiencia de las Técnicas Marketing utilizadas por los Visitadores Médicos”
- COCIM: Certificado Superior de Español de los Negocios otorgado por la Universidad de Alcalá (Madrid) en colaboración con la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid