

Susana Rodríguez

Profesional con más de 35 años de experiencia en gestión comercial, ventas corporativas y administración empresarial. Licenciada en Derecho con especialización en comercio internacional, gestión de grandes cuentas y desarrollo de equipos comerciales. Trayectoria destacada en sectores de formación, automoción, editorial y comercio exterior.



Formación Jurídica

Licenciada en Derecho por el Centro de Estudios Universitarios San Pablo CEU de Madrid con calificación media de Notable (1982-1987). Abogada colegiada en el Ilustre Colegio de Abogados de Madrid, nº 76697. Curso de postgrado en Escuela de Prácticas Jurídicas, Universidad Complutense de Madrid (1987-1988).



Gestión Comercial

Curso especializado en gestión comercial y recursos humanos, CCS (2005-2006). Amplia experiencia en dirección de equipos comerciales, desarrollo de grandes cuentas y negociación con clientes corporativos de alto nivel.



Idiomas

Español: Lengua materna. **Inglés:** Nivel intermedio con aplicación en entornos profesionales internacionales. **Alemán:** Nivel básico.

Experiencia Profesional Destacada

Enero 2015 – Actualidad: Compass Elearning – Voxy España

Global Sales & Operations (KAM) – Gestión de Grandes Cuentas. Plataforma americana líder para el aprendizaje del inglés con presencia en 24 países y más de 6.000.000 de alumnos en todo el mundo. Responsable de la gestión estratégica de cuentas corporativas de alto valor, desarrollo de relaciones comerciales a largo plazo y supervisión de operaciones globales.

Julio 2009 – Mayo 2010: Editorial Kunzer – Informática PVD

Directora Comercial. Editorial especializada en revistas informáticas en Madrid. Gestión de equipo comercial de 10 personas en la venta de campañas publicitarias, tanto en papel como online. Responsable del desarrollo comercial para grandes clientes asignados, todos especializados en servicios informáticos: **Toshiba, Sanyo, Fujitsu, Epson, Diode, Konica-Minolta, Spamina, GTI**, entre otros.

Junio 2010 – Actualidad: International Business Institute – American Training Group S.L.

Corporate Sales Manager. Empresa de formación dedicada a la venta y distribución de cursos de idiomas de la BBC de Londres, ventas, marketing y habilidades directivas en Madrid. Cursos bonificados con cargo a los fondos de formación de las empresas – Fundación Tripartita. Responsable integral de ventas de cursos de inglés de la BBC, ventas, marketing y habilidades directivas dirigidos a empresas, así como promociones con medios de comunicación (periódicos). Gestión completa del proceso de ventas desde el primer contacto con el cliente, seguimiento exhaustivo y cierre efectivo. Dirección y coordinación de un equipo de televenta de 3 comerciales.

Septiembre 1990 – Junio 2009: Grupo Inter Asset

Key Account Manager y Asistente Adjunta. Sector de automoción para vehículos de alta gama en Madrid. Responsable de todos los asuntos de carácter general: gestión de recursos materiales y humanos, gestión de proveedores, trámites con la Administración. Captación de clientes y mantenimiento de cartera asignada de grandes empresas. Seguimiento de oportunidades de negocio, negociación, contratación y servicio postventa. Resolución de asuntos jurídicos de la empresa en colaboración con despacho de abogados contratado.

Experiencia Internacional

AEG Ibérica de Electricidad SA (Febrero 1990-Agosto 2009). Multinacional alemana especializada en fabricación de electrodomésticos y material eléctrico. Responsable del departamento de importación de productos AEG, realizando despachos de mercancías ante la aduana de Abroñigal (ferrocarril) y Barajas (carga aérea).

Comercio Exterior

CANEX Internacional (Diciembre 1988-Diciembre 1989). Agencia de aduanas en Madrid. Apoderada para despachos de mercancías (import-export) ante la aduana de ferrocarril de Madrid, realizando DUAs de importación y exportación. **GESTIMPORT SL** (Enero-Noviembre 1988). Gestora de licencias de importación y exportación ante organismos oficiales.

Práctica Jurídica

Bufete de D. Alejandro Vallejo Merino (Marzo 1984-Diciembre 1986). Bufete de abogados en Madrid. Realización de prácticas durante estudios universitarios, funciones administrativas y representación ante los Tribunales de Justicia de Madrid por encargo del letrado titular del bufete.

Cualidades Profesionales Destacadas: Proactiva, disciplinada, organizada, autodidacta, comprometida con la empresa, entusiasta, habilidades excepcionales de gestión de equipos, trabajo en equipo efectivo, orientación al logro de objetivos.