

EVA LUNA JURADO

RESUMEN

- Lanzamiento y apertura de 4 Parques Temáticos en diferentes puntos de España.
- Lanzamiento y apertura de más de 40 zonas comerciales de diferentes conceptos: moda, complementos, tecnología, deportes, librería, decoración, regalos, alimentación, cosmética, ocio familiar y producto gourmet, entre otros conceptos.
- Diseño y lanzamiento de una Tienda Online y de una plataforma e-Commerce (ticketing).
- Análisis del mercado y de la competencia.
- Elaborar Planes de Negocio.
- Definir e implantar las Políticas Comerciales y el Plan de Acción.
- Elaborar el Plan de Marketing y Comunicación.
- Alianzas estratégicas (partners, patrocinios).
- Negociación con proveedores, marcas, clientes e instituciones.
- Establecer los objetivos económicos e indicadores de calidad.
- Desarrollo de proyectos y Planes de expansión.
- Establecer los objetivos y expectativas en materia operacional y de ventas, además de asegurar que estos se alcancen.
- Análisis y seguimiento de la operativa global.
- Definir e implantar las campañas de Marketing.
- Comunicación y relaciones con Administración Pública, Propiedad y Partners.
- Coordinar, supervisar y dar seguimiento a la actividad, analizando el grado de cumplimiento de los KPI's: tráfico, asistencia, ingresos medios, imagen y seguridad.
- Identificar áreas de mejora.
- Aplicar medidas correctivas que estimulen el cumplimiento de los objetivos.
- Formar, desarrollar y liderar equipos multidisciplinares.
- Velar por el cumplimiento de las normas y objetivos de la organización.

CÓMO CONTACTAR CONMIGO

Teléfono móvil: +34 610 736 883

Email: contacto@evalunajurado.com

In: www.linkedin.com/in/evalunajurado

Web: www.evalunajurado.com

COMPETENCIAS

- Visión estratégica y analítica.
- Orientación a resultados.
- Agilidad en la toma de decisiones.
- Coordinar varios proyectos.
- Coordinación transversal con todos los departamentos de la organización.
- Trabajo en equipo y con autonomía.
- Con iniciativa, comprometida y resolutiva.
- Adaptabilidad al cambio.
- Liderazgo y comunicación.
- Negociación.
- Honestidad y resiliencia.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Postgrado en Marketing Digital (PSMD) ESIC Business & Marketing School.
- MBA Especialidad en Marketing. EUDE Business School.
- Sociología UNED Universidad Nacional de Educación a Distancia.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

INFORMÁTICA

- Competencias Profesionales Digitales. Certificación por Google.
- Paquete Office. Excel Avanzado.
- ERP. SAP – MD AX
- Usuaría avanzada en Software de Gestión de Retail.
- Herramientas de Marketing Digital.

IDIOMAS

- Inglés Intermedio - Avanzado B2 | C1

CURSOS

- Desarrollo de Liderazgo y Dirección de Personas. Otto Walter Internacional.
- Managing Projects | Managing Yourself. Merlin Entertainments Plc.
- Gestión para Mandos y Gestión del Stress. Consultora P&A.
- MOOC Patrimonio Cultural de Andalucía (IAPH).

EVA LUNA JURADO

EXPERIENCIA

GERENCIA Y EXPANSIÓN

Ocio Next Level S.L. 2022

FUNCIONES

Elaborar y ejecutar la Estrategia de Expansión, el Plan Comercial, el Plan de Marketing y Comunicación.

Fortalecer el Modelo de Gestión, identificando áreas de mejora, aportando herramientas y procedimientos ágiles.

Negociación e interlocución con la propiedad.

LOGROS

Apertura de nuevos negocios.

Definición e implantación de la estrategia.

Incremento de ingresos y mejora de KPI's.

RETAIL DIRECTOR

Avanqua Oceanogràfic S.L.

Ciudad de las Artes y las Ciencias. 2015 - 2019

FUNCIONES

Lanzamiento y gestión de 15 zonas comerciales y una Tienda Online. Definir e implantar los Planes Comerciales. Elaborar y controlar los presupuestos de ingresos, gastos e inversiones. Definir e implantar el modelo de gestión. Seleccionar, formar y liderar un equipo de 50 personas.

LOGROS

Superar los objetivos de ventas (23%) y los indicadores de calidad (7%). Rentabilidad de todos los negocios y mejora del ROI.

OPERATIONS MANAGER

Terra Natura S.A. 2001 - 2002

FUNCIONES

Revisión del Máster Plan.

Diseñar, desarrollar y dimensionar todos los servicios clave para un parque temático de nueva creación: operaciones (12), restauración (24) y tiendas (15).

Dotar de contenido las diferentes áreas del parque, en coherencia con la razón de ser.

Elaborar las previsiones económicas de ingresos, gastos y beneficios.

LOGROS

Adaptación operativa y económica de un proyecto de nueva creación para su lanzamiento, apertura y operación diaria efectiva.

DIRECCIÓN COMERCIAL

Menta Advertising S.L. 2020 - 2021

FUNCIONES

Elaborar y ejecutar el Plan Comercial, Plan de Marketing, Comunicación y de Acción.

Fijar la política de precios.

Establecer las previsiones de visitantes y ventas.

Crear, liderar y supervisar la red comercial y las campañas On y Offline. Crear Planes de Negocio y Comunicación para nuevos proyectos.

LOGROS

Aumentar el número de visitantes. Lanzar la plataforma web. Aumentar el tráfico (7%), audiencia, interacciones y transacciones (5%).

RETAIL DIRECTOR

Parques Reunidos S.A.

Oceanogràfic 2002 - 2015

FUNCIONES

Lanzamiento y gestión de 10 zonas comerciales.

Crear el modelo de gestión. Definir e implantar las Políticas Comerciales y el Plan de Acción.

Elaborar y controlar los presupuestos de ingresos e inversiones. Liderar y desarrollar un equipo formado por 30 personas. Análisis y seguimiento de los KPIS.

LOGROS

Rentabilidad de todos los negocios.

Superar los objetivos de ventas (5%) y los indicadores de calidad (10%).

RETAIL DIRECTOR

Parques Reunidos S.A.

Parques de la Naturaleza Selwo. 1999 - 2000

FUNCIONES

Lanzamiento y gestión de 7 zonas comerciales.

Definir y aplicar las Políticas Comerciales.

Negociar con proveedores y marcas, identificando partners de valor para el negocio.

Seleccionar, formar y liderar un equipo formado por 18 personas.

LOGROS

Cumplir los tiempos para el lanzamiento y apertura de las zonas comerciales.

Alcance de los objetivos económicos.

Optimizar los costes y estrategia comercial.