



Mª DEL PILAR GUTIÉRREZ BLANCO

Manager con amplia experiencia en el desarrollo de negocio y de estrategias comerciales. Vigilancia e Inteligencia de mercado. Innovación.

CONTACTO

pilgutblan@gmail.com

APTITUDES

- Liderazgo ejecutivo
- Orientación a resultados
- Orientación al cliente
- Capacidad analítica
- Capacidad organizativa
- Capacidad de resolución de problemas
- Creatividad
- Proactividad e iniciativa
- Trabajo en equipo

HABILIDADES

- Visión global del negocio
- Interlocución con altos cargos de la administración pública española
- Capacidad de negociación
- Innovación y desarrollo de nuevos productos
- Optimización del proceso comercial
- Conocimiento de las normas sectoriales calidad, medioambiente, RSC, I+D+i
- Gestión del cambio y transformación cultural
- Gestión de equipos

ÉXITOS Y LOGROS

- Creación desde cero de la línea de mercado de sector público en AENOR y BV
- Incremento de la facturación 35% ejercicio 2018
- Consecución de objetivos
- Incremento del capital relacional
- Creación de nuevos productos

EXPERIENCIA

AENOR. 2009-2019

Public Sector Manager. Estrategia, inteligencia e innovación.

- Máxima responsable de los incrementos globales de desarrollo de negocio para el sector público y desarrollo de estrategias comerciales. Línea de nueva creación.
- Realización del plan estratégico sectorial y propuesta de valor.
- Vigilancia e inteligencia de mercado.
- Análisis de tendencias del sector e identificación de oportunidades de negocio.
- Proceso de innovación para el sector público y creación de nuevos productos enfocados a las necesidades detectadas.
- Diseño del plan de acción comercial para el desarrollo de negocio.
- Identificación y captación de nuevos clientes.
- Gestión de clientes estratégicos.
- Coordinación de acuerdos y convenios.
- Asistencia a congresos y foros sectoriales.
- Soporte y coordinación con la red territorial para la consecución de objetivos comerciales, así como la dinamización de la venta cruzada de productos.

Business Development Manager. Delegación Centro-Madrid.

- Responsable comercial de los incrementos de facturación de la Delegación Centro.
- Elaboración y seguimiento de los presupuestos comerciales anuales.
- Control de calidad del proceso comercial.
- Gestión y coordinación del equipo comercial. Reclutamiento, y planificación de acciones formativas.
- Control y gestión de impagados de la delegación.
- Captación de nuevos clientes. Consecución de los objetivos de ventas
- Seguimiento y control de las ofertas en cartera.
- Elaboración de ofertas para licitaciones de la administración pública y para la incorporación de clientes estratégicos.
- Diseño de jornadas para la dinamización de la venta en la delegación.
- Definición de acciones de marketing.
- Desarrollo de actividades de venta cruzada.

CURSOS

MOOC.

- Desing Thinking
- Gestión de Proyectos con metodologías Ágiles y enfoques Lean.
- Marketing Digital.
- Growth Hacking.
- Introducción al Business Inteligence y al Big Data.
- Introducción al Machine Learning.
- Creatividad y Pensamiento Lateral.
- Monetización del valor social integral generado por las organizaciones.
- Objetivos de Desarrollo Sostenible. ODS.
- Cambio Climático. Huella y Contrahuella de carbono.
- Ciudades Verdes: Naturación
- Energía y Ciudad: Hacia la transición energética.

PUBLICACIONES

- El modelo EFQM aplicado al Sector Público. VISIÓN.2002.
- Modernización y Calidad en la Administración Pública Forum Calidad nº 138.2003
- Modernización en la Administración Pública. Qualitat Actual 2003.

OTROS

- AEC. Miembro comisión de gestión de la calidad.

EXPERIENCIA

BUREAU VERITAS. 2001-2008

Public Sector Business Line Manager.

- Línea de nueva creación. Máxima responsable de la contratación y gestión de la línea de negocio, incluyendo, los sectores públicos y privados de: Administración Pública, Educación, Sanidad y Tercer Sector.
- Desarrollo de negocio del sector público, incluyendo objetivos de venta y presupuestos de la actividad.
- Diseño, desarrollo y ejecución de los planes de negocio dirigidos a la captación de nuevas cuentas.
- Identificación de oportunidades de negocio y desarrollo de propuestas para la incorporación de nuevos clientes.
- Definición de acciones de marketing. Desarrollo de actividades de venta cruzada.
- Gestión de cuentas estratégicas. Venta cruzada de distintos servicios de las diferentes divisiones de la compañía.

PRICEWATERHOUSECOOPERS. 1996-2001

Public Sector Senior Consultant

- Realización de proyectos de consultoría estratégica:
 - Comunidad de Madrid. Evaluación y rediseño organizativo.
 - UCM. Evaluación y rediseño organizativo.
 - Universidad de la Rioja y Baleares. Definición mapa de titulaciones
 - Parlamento Vasco. Plan estratégico.
 - Zontur. Implantación sistemas de calidad. Acciones formativas.
 - Cabildo Tenerife. Definición estrategias de promoción.
 - Gallaher. Evaluación opciones de distribución.
 - Makro. Elaboración normas corporativas.
 - El País. Barómetro de empresas. Análisis de tendencias.

FORMACIÓN

- Licenciada en Ciencias Biológicas en la especialidad de Biología Molecular. Universidad Complutense de Madrid.
- Diplomada en Magisterio. Universidad Complutense de Madrid.

IDIOMAS

- Inglés. Nivel medio
- Francés. Nivel medio