

Empresa	País	Actividades realizadas	Cargo tutor
AMEC	España	Recepción, gestión y seguimiento de consultas de empresas. Seguimiento de la prestación del servicio de asesoramiento internacional a través de los colaboradores. Preparar sesiones específicas para las empresas en el estadio de iniciación a la exportación: PROGRAMA SIEX. Seguimiento de las empresas participantes en el PROGRAMA SIEX y programa EXPORTA, de ACCIÓ. Colaboración en el desarrollo de las actividades derivadas de los programas de iniciación en los que <i>amec</i> está presente: "Exportar para Crecer" y "Plan Exporta 2.0". Realizar y evaluar el control de satisfacción del servicio de las actividades organizadas. Canalizar las demandas de las empresas hacia la red exterior: identificar la demanda y distribuir al <i>partner</i> correspondiente. Seguimiento administrativo y de pago del servicio. Realizar y evaluar el control de satisfacción del servicio.	Subgerente general
Calzedonia	España	Formación de atención en punto de venta (1 mes). Gestión de parámetros comerciales, gestión de producto, gestión de personal. Fase de District Manager (1 mes). Gestión del almacén. Soporte en eventos comerciales. Informes financieros.	Trainer Specialist
Cambra de Comerç de Barcelona	España	Organización de seminarios y sesiones. Consultas y visitas a empresas. Gestión de la BCD (base de datos). Tareas de búsqueda de mercados internacionales.	Directora Departamento Internacional
Cobapharma	España	Soporte comercial. Soporte y seguimiento logístico. Soporte y seguimiento de compras.	Director general
COFME	España	Análisis de condiciones (DAFO) para la comercialización de los productos y servicios del grupo en países de 1. África Oriental, 2. Sudeste Asiático, 3. Norte de África y Mediterráneo, 4. Oriente Medio. Elaboración de estrategias de comercialización. Búsqueda y localización de diferentes <i>market players</i> que puedan participar en el proceso de comercialización. Colaboración con gerencia en la preparación de acciones comerciales, prospección.	Director gerente
Consell de Cambres	España	Conocer las diferentes etapas de la internacionalización y manejar los diferentes programas. Diagnóstico: elaboración de una diagnóstico internacional. Conocimiento de casos reales de empresas que se inician en el comercio internacional. Trabajo con empresas reales. Plan de Promoción Internacional. Metodología para seleccionar y priorizar mercados internacionales.	Responsable internacional

<b>Deutsche Bank</b>	España	Colaboración en la atención de consultas relacionadas con la operativa documentaria de comercio exterior y los productos relacionados: créditos de importación, créditos de exportación, cobranzas de importación, remesas de exportación, <i>factoring</i> y <i>confirming</i> internacional. En el marco de dichas funciones, aprendizaje del uso de los sistemas y aplicativos internos de búsqueda de información como instrumentos de trabajo para la resolución de consultas relacionadas con la operativa diaria.	Assistant Vice President
<b>Henkel</b>	España	Análisis de mercado e impacto de las acciones de la marca y de la competencia. Apoyo al seguimiento de procesos: altas de nuevas referencias, altas promocionales, desarrollo de diseños. Preparación del material promocional: expositores, fólders, carteles. Seguimiento diario de la marca y de las acciones. Preparación de materiales para proyectos de marca, estudios de mercado, maquetas. Apoyo al análisis mensual de la cuenta de resultados de la marca y comparación con el plan previsto. Ventas y rentabilidad, control de costes, presupuestos de publicidad.	Brand Manager Junior
<b>Inoxcrom</b>	España	Prospección de mercados potencialmente interesantes para la compañía a nivel internacional y elaboración de bases de datos con los contactos identificados en cada uno de ellos. Soporte a los <i>export managers</i> encargados de una zona geográfica en concreto. Preparación y envío de muestras. Gestión y organización de la documentación e información relativa a clientes y/o envíos. Aclaración de dudas y gestión de reclamaciones. Apoyo en la organización de ferias del sector.	Export Area Manager
<b>KPMG (AUDITORÍA)</b>	España	Complementar y aplicar en la práctica los conocimientos teóricos adquiridos en la Universidad mediante la realización de tareas como las que se describen a continuación, en la División de Auditoría de KPMG: 1. apoyo en la gestión de documentos e información, 2. colaboración en la búsqueda y análisis de información y documentación, 3. colaboración en las tareas de archivo documental, 4. apoyo en la presentación y gestión de documentos, 5. colaboración en la redacción y cumplimentación de documentos e informes, etc. Todas las tareas a realizar se llevarán a cabo bajo la supervisión y con la orientación del tutor de KPMG Auditores, S.L., designado a tal efecto.	Senior Manager
<b>La Vanguardia</b>	España	Gestión de actividades de comunicación. Organización de eventos. Negociación de patrocinios empresariales. Elaboración de proyectos y su presupuesto.	Directora de Comunicación y Patrocinios

<b>MANGO</b>	España	Con el fin de mantener nuestra imagen única, apoyo en la creación de la información de cada producto necesaria para su venta online. Funciones de soporte al Responsable de Merchandising Online en la creación de contenidos para la venta de las colecciones en las tiendas online a nivel internacional, para todas las líneas Mango, así como creación de contenidos para las editoriales de moda de nuevas tendencias y realización de estudios de <i>benchmarking</i> . Colaboración en la elección de la imagen de producto más adecuada para la tienda online y en la creación de los <i>total looks</i> en las sesiones de fotos. Referenciación de las prendas de los catálogos online y <i>lookbooks</i> comprobando modelo y color y apoyo en la ordenación visual de las prendas de la web por tendencias o ambientes.	Responsable de equipo Merchandising Online
<b>MANGO</b>	España	Elaboración, interpretación y análisis de <i>rankings</i> e informes de la situación de las distintas tiendas. Resolución de incidencias relacionadas con la distribución. Gestión de reposición. Definición del perfil de cada tienda.	Responsable Departamento GDP - Francófono
<b>Oysho</b>	España	Análisis de ventas. Comunicaciones a red comercial. Previsiones de ventas. Gestión de producto. Implementación de promociones.	Product Manager
<b>Pastas Gallo</b>	España	Colaboración en la elaboración de estudios de mercado y creación de herramientas de promoción en mercados internacionales.	Director Comercial Internacional
<b>Pepsico</b>	España	Adquisición de una sólida base analítica para entender el sector de gran consumo. Comprensión del comportamiento del comprador. Realización de análisis del mercado por categorías y canales, así como detección de oportunidades para nuestras marcas y productos. Análisis de <i>performance</i> por producto, canal y subcanal para actualizar las estrategias y palancas y lograr mayor impacto en campañas promocionales y en ventas. Comprensión del entorno competitivo del canal (precios, tamaños, alcances...). Uso de herramientas como Nielsen (scan data), KWP (IH & Impulse Panel Data), Discoverer (internal sales). Creación de informes internos sobre el comportamiento del mercado y del consumidor. Presentaciones y capacidad analítica.	Revenue Management Manager
<b>PIMEC</b>	España	Soporte a los <i>export managers</i> en proyectos de internacionalización de pymes, así como en la organización de jornadas, reuniones y seminarios sobre internacionalización. Colaboración en la elaboración de la estrategia internacional de empresas de sectores y actividades diversos. Participación en investigaciones de mercados internacionales y en la búsqueda, el contacto y la gestión de clientes potenciales internacionales.	Directora Departamento Internacional

---

<b>Punto Blanco</b>	España	Búsqueda y contacto con posibles distribuidores y agentes. Seguimiento de clientes y pedidos. Logística del producto con una posible estancia de unos días o semanas en el almacén de recepción y expediciones. Soporte en gestión de tiendas y franquicias. El <i>e-commerce</i> , que estamos empezando a trabajar. Soporte al proceso administrativo y de gestión de las exportaciones.	Responsable Exportación
<b>SEDATEX</b>	España	Gestión, introducción y seguimiento de pedidos de venta de determinada cartera de clientes. Apoyo en visitas comerciales a algunos clientes. Gestión del riesgo financiero del cliente. <i>Reporting</i> de remesas exportación. Análisis/documentación circuito pre-venta de muestrarios. Análisis/diseño sistema de entrada de pedidos vía portal web. Análisis/diseño de canales de comunicación/marketing en redes sociales.	Director organización y sistemas de información

---