

Azahara Benito

Senior Marketing Consultant and Brand Strategist
abenito@ior.es



Summary

CEO y Fundadora de Extravaganza Communication, empresa presente en España y UK. Marketing strategist especializada en Inbound Marketing y Brand Management. Ayuda a pequeñas empresas y grandes corporaciones a crecer implementando estrategias de marketing que se adaptan a su propia forma de trabajar y sus objetivos en el medio plazo, para atraer leads de calidad fácilmente convertibles y con ello aumentar su facturación. A la vez que mejoro su imagen de marca, su reconocimiento y presencia digital.

Aborda los proyectos enfocándolos de forma integral y planteando las estrategias de marketing orientadas a la consecución de los objetivos estratégicos de los clientes. Acostumbrada a trabajar en equipo, autónoma y creativa, trabajo para diversos sectores, lo que le permite estar en un proceso continuo de aprendizaje y perfeccionamiento. Persona entusiasta y creativa, desarrolla sus proyectos profesionales y el crecimiento de sus equipos hacia el éxito de sus clientes.

Desarrolla programas de mentoring para ayudar a emprendedores y pequeñas empresas a dar sus primeros pasos.

Conferenciante y speaker, imparte talleres de temáticas realcionadas con marketing y negocio.

Es docente del Master de Marketing Digital en CEI.

Experience

Senior Expert in Inbound Marketing en IOR Network for Talent

Un Consultor en Inbound Marketing es un experto que define una estrategia de marketing online como negocio, basada en atraer clientes con contenido útil, relevante y agregando valor en cada una de las etapas del recorrido del comprador.

Extravaganza Communication, Fundadora y Marketing Manager Feb 2014 - Actual UK & Spain

Consultora de marketing especializada en digital e inbound marketing.

Desde la empresa, se abordan los proyectos enfocándolos de forma integral y planteando las estrategias de marketing orientadas a la consecución de los objetivos estratégicos de los clientes.

Una de las partes más importantes de su trabajo es el planteamiento de dichas estrategias, así como la coordinación entre el equipo y cada cliente con el objetivo final de conseguir los mejores resultados posibles. Cada día es un nuevo reto y trabajar con una gran diversidad de sectores diferentes y empresas de diferentes tamaños, le permite estar en un proceso de continuo aprendizaje y perfeccionamiento.

En muchos casos, trabaja como el departamento externo de marketing de sus clientes.

Inbound Marketing Manager en Geographica Feb 2016 - Actual

Como consultora de Inbound Marketing, es responsable de diseñar e implementar la estrategia de marketing digital de Geographica de acuerdo a sus objetivos.

En este caso, tanto su equipo como ella, desarrolla marketing de contenido, campañas de email marketing, automatizaciones, social media y growth hacking, entre otras estrategias, con el único objetivo de ayudar a Geographica a construir una mejor presencia digital y hacerlos creer.

Digital marketing Consultant en Viavansi Dic 2015- Actual

Grupo Viavansi es uno de sus clientes más antiguos. Como parte de su rol, es responsable del diseño e implementación de la estrategia de marketing digital del grupo y recientemente, está empezando a desarrollar inbound marketing para una de sus marcas más importantes, viafirma.

Marketing Consultant en Plataforma Atlántica Feb 2017 - Actual

Plataforma Atlántica es uno de sus clientes en Extravangaza Communication. En este caso, colabora con ellos apoyando sus estrategias de marketing digital, así como dando soporte para aquellos proyectos en los que participan y requieren de marketing para terceras empresas y/o proyectos.

Marketing Consultant en Edea Architecture and Urbanism Mar 2017- Actual

Como consultora de marketing, colabora con Edea en el desarrollo de la estrategia de marketing, con el objetivo final de ayudarles a alcanzar sus metas en el entorno local e internacional. Actualmente está en medio de un proceso de cambio y pronto podrán verse los resultados.

Customer Relation Specialist en Deloitte UK Oct 2011- Feb2014

En este caso, era responsable de garantizar los estándares de calidad pactados por Lloyds Bank con Deloitte en relación al servicio al cliente. De esta forma, trabajaba directamente en la optimización de la relación con el cliente, mejorando la comunicación de los agentes y revisando la calidad de las llamadas. Por otro lado, era responsable de

revisar y resolver las reclamaciones. Además de llevar a cabo estas acciones, colaboraba con el desarrollo de la estrategia de la comunicación interna del departamento desarrollando newsletters, nuevas técnicas que mejoras en el trabajo en equipo, etc.

Education

- Msc Brand Leadership - UEA (UK)
- Master Comunicación Corporativa y Publicidad- ESIC
- Grado en Administración de Empresas- UPO
- Doble Diplomatura en RRLL y CCEE

Languages

Inglés Alto - Nivel C2

Francés – Nivel A2

Programas

Hootsuite, Buzzsumo, Audience, Buffer, Facebook Business Manager, Active Campaign, Zoho CRM, Mailchimp, Instapage, Semrush, Analytics, GotoWebinar, Facebook Ads Manager, Adwords, SurveyMonkey, SPSS, Photoshop y Canva.

Otras actividades profesionales

- Desarrollo programas de mentoring para ayudar a las pequeñas empresas y emprendedores a dar los primeros pasos y salir al mercado.
- Imparto formaciones a grandes grupos sobre marketing y negocio.
- Homologada como profesional internacional por Extenda y Beneficiaria de Beca Talenta.
- Conferenciante y Speaker. Monto talleres y conferencias sobre diferentes aspectos relacionados con el marketing y los negocios.
- Colaboro con CEI impartiendo Master de Marketing Digital