CURRICULUM VITAE ABREVIADO

DATOS PERSONALES

APELLIDOS	García Hernández
NOMBRE	Lara Inmaculada

DATOS ACADÉMICOS

ESTUDIOS CURSADOS (Licenciatura; Grado; Máster)

TITULACIÓN	CENTRO	FECHA
Licenciatura de Administración y Dirección de Empresas	Universidad Complutense, Madrid	2001 – 2007
Máster Marketing	Griffith University, Brisbane, Australia	2011
Máster Negocio Digital	The Valley Business School, Madrid	2020 - 2021
Máster Innovación	UPV, Valencia	2021

TESIS DOCTORAL

TÍTULO	CENTRO	FECHA

EXPERIENCIA DOCENTE

AÑOS DE EXPERIENCIA Y PERFIL ASIGNATURAS

UCV – Customer Relationship Marketing – Valencia, 2021 – ahora
ESIC – Integrated Marketing Plan – Valencia, 2022 – ahora
ESIC – Herramientas de Marketing Digital – Valencia – 2022 – ahora
ESIC – Strategic Marketing – Valencia – 2022 - ahora

EXPERIENCIA INVESTIGADORA /EXPERIENCIA COMO PROFESIONAL

LÍNEA/S DE INVESTIGACIÓN y SEXENIOS

Consultora de Marketing *Madrid, Oct 2022 – hoy*

Más de 6 años como consultora especializada en estrategia de marca y planes de marketing para consultoras de marca y cliente. Tipo de clientes: Consultora Picnic, Innovación Grupo Mahou San Miguel, Glow Nails Studio (franquicia de belleza - 1,5 mill de fact), Bioinicia (Spin off del CSIC, 4 mill de facturación), LOLEA Sangría (4 mill fact), IVACE Australia, Fruits de la Terra y Prosilva

Rol como Planner estratégico para lanzamiento de nueva bebida en Mahou San Miguel

- Colaboración con agencia de branding y ganadores de pitch del proyecto.
- Desarrollo del posicionamiento e imagen de marca de una nueva bebida de baja graduación. Construcción de entregable de estrategia con narrativa digerible visual, con rigor, profundidad de pensamiento y atractiva.
- Trabajo de investigación con consumidores (metodología design thinking) y entrevistas a expertos laterales
- Benchmark de competencia y benchmark de inspiración

Responsable de Marketing en Bioinicia (Spin off CSIC)

- Definición de visión, posicionamiento estratégico, *storytelling* de la compañía.
- Diseño, desarrollo e impulso junto al equipo comercial de Plan de Marketing e inversión asociada de las marcas. Reporte a socios.
- Definición y activación de palancas de comunicación: marketing digital (inbound y outbound marketing: SEO, SEM, redes sociales), activación experiencial en ferias.
- Presentación de lanzamiento junto a equipo de research y comercial de proyecto innovación para cliente LOEWE perfumes. Coordinación equipo multifuncional.
- Liderar diseño, ejecución de evento de presentación interno de rdos de compañía 2019 y *Game Plan 2020* con el objetivo de conseguir Max sentimiento de pertenencia (40 empleados).

Éxitos: Venta de fases iniciales proyecto innovación cliente LOEWE (Valor 40k euros)/. Resultado evento interno empresa: muy satisfactorio en 9 de cada 10.

Brand Manager Sangría Lolea en Australia (4 mill fact), Responsable institución pública en Australia, International Marketing and Sales manager (Fruits de la Terra, Prosilva)

- Sangría Lolea: Liderar diseño, definición e implementación de plan de marketing: medios offline y online, PR, activación Shopper marketing en punto de venta Woolworths (cadena de licorerías 1500 puntos de venta), eventos experienciales. Gestión y coordinación de agencias, equipo interno y comercial de la marca. Gestión presupuestaria.
- IVACE: impulsar servicios comerciales de empresas de la Comunidad Valenciana en el mercado. (más de 30 servicios anuales: búsqueda de importadores, análisis de mercados), impartir seminarios a más de 30 empresarios.
- Fruits de la Terra y Prosilva: identificación e implementación de plan comercial de desarrollo internacional.

Éxitos: nuevos mercados y gestión nuevas cuentas en EEUU, Alemania para empresa producto trufado (150k euros por cuenta incremental). (Contribuir en la consolidación Sangría Lolea en Woolworths Australia).

Co Fundadora y lead Start Up *Valencia, 2018 – 2019*

(Zubi Group F. inversión)

Distribución de agua filtrada en canal Horeca entre otros.

- Definición de visión, modelo de negocio, posicionamiento de marca en base a tendencias, entorno de mercado, conocimiento extenso de consumidor. (200k euros presupuesto para testar oportunidad de negocio).
- Diseño y desarrollo MPV, encaje producto- consumidor, producto-cliente de hostelería.
- Definición, desarrollo de imagen de marca, territorio de comunicación y estrategia asociada. Speaker en eventos.
- Análisis de consumidor y cliente (horeca entre otros clientes) a través de investigación: 100 encuestas en 3 canales.
- Diseño, identificación, desarrollo e implementación de agenda comercial captación de clientes.
- Definición de KPIs, seguimiento de hitos por medio de CRM, reporte de objetivos a CEO y Director de ventures de fondo de inversión. (metodología de trabajo agile Kanban). Gestión y coordinación equipo interno (2 comerciales, responsable de producto), agencia creativa, proveedores.

Éxitos: implementación en más de 50 puntos de activación. /Implementación en 10 cuentas imagen clave HORECA.

Shopper Marketing Executive *Sidney, 2012 - 2014 DIAGEO Australia*

Shopper Marketing Executive IBA group, (Más de 1400 puntos de venta) (2014), Shopper Marketing Executive Coles Liquor (2013), Shopper Marketing Executive Rum (2012)

- Diseño, implementación de plan anual de Shopper marketing en el punto de venta del portafolio de Diageo en cadena de licorerías. Gestión y coordinación equipo multidisciplinar: comercial, insights, ejecución, agencias.
- Definición previa de objetivos y KPIs. Medición de resultados asociados y retorno de la inversión de las acciones.
- Reporte frecuente a stakeholders y equipo multifuncional asociado. Gestión de presupuesto (1 millón euros y 7 millones euros (este último junto a Marketing Manager rones).

Éxitos: Campaña 125 Aniversario de Bundaberg: increm. cuota mercado, facturación de Prem. Rum por encima de objetivo/ 1ª activación de shopper marketing de licores Premium y Super Premium de la historia de Vintage Cellars. 1er Premio a mejor activación de Shopper Marketing de Asia Pacific y 2º premio Shopper Marketing Global.

Johnnie Walker ABM *Madrid, 2009- 2011*
DIAGEO España

- Co-impulsar, diseñar, adaptar e implementar Plan de Marketing integral 360 grados junto a Mk Manager (7 mill de euros). (Campaña Tu Actitud te hace grande). (Adaptación de equipo global – Walking with Giants)
- Selección, activación de palancas de comunicación (PR, medios offline y online) activación eventos experienciales.
- Co- definir, adaptar campaña global de posicionamiento de marca en territorios, captación de datos. Join the Pact.
- Co- impulsar, diseñar e implementar programa experiencial de prueba de producto digital a escala. JW Black Soul.
- Impulsar, diseñar y desarrollar programa de Relationship Marketing digital (E RM) a escala a consumidores.
- Coordinación, gestión de agencias, equipo interno (agencia creativa, agencia de PR, ejecución, equipo digital interno, agencia de medios digital, equipo de global. Gestión de presupuesto asociada.

Éxitos: 2 millones de valor de PR, más de 100 000 nuevos contactos, case study para otros mercados de Diageo.

Innovation ABM *Madrid, 2008- 2009*
DIAGEO España

- Contribuir en el diseño, desarrollo e implementación de test de proyecto de innovación en Horeca.
- Contribuir en la gestión y coordinación de agencia creativa, equipo comercial, equipo de insights,
- Asistir a Marketing Manager en la definición, desarrollo, implementación de producto de innovación en offtrade.
- Asistir en el desarrollo de concepto, packaging, líquido.

Trainée L´Oréal - España *Madrid, 2007- 2008*

- Contribuir en el lanzamiento e implementación de nueva línea de productos para el cabello.
- Contribuir en el diseño, implementación de campaña de medios offline y activación en el punto de venta,
- Gestión y coordinación agencia de medios offline (revistas, periódicos), equipo de producción, proveedores, agencia digital.

3 PUBLICACIONES MÁS RELEVANTES DE LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS

AUTORES							
TITULO							
REVISTA/LIBRO							
VOLUMEN		**PÁG. INICIAL Y FINAL**	-	**AÑO**		**CLAVE(1)**	

(1) L = Libro completo; CL = Capítulo del libro; A = Artículo

AUTORES							
TITULO							
REVISTA/LIBRO							
VOLUMEN		**PÁG. INICIAL Y FINAL**	-	**AÑO**		**CLAVE(1)**	

(1) L = Libro completo; CL = Capítulo del libro; A = Artículo

AUTORES							
TITULO							
REVISTA/LIBRO							
VOLUMEN		**PÁG. INICIAL Y FINAL**	-	**AÑO**		**CLAVE(1)**	

(1) L = Libro completo; CL = Capítulo del libro; A = Artículo

Nº PUBLICACIONES TOTALES (LIBROS Y ARTÍCULOS)	LIBROS:
	ARTÍCULOS:
Nº PROYECTOS FINANCIADOS A NIVEL COMPETITIVO	
Nº CONGRESOS (PARTICIPACIÓN : ponencia; comunicación o poster)	
Nº TFMs DIRIGIDOS:	
Nº TESIS DIRIGIDAS:	

OTRAS ACTIVIDADES DE INTERÉS CIENTÍFICO O ACADÉMICO RELEVANTES DE LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS (*)

ACTIVIDAD	AÑO

(*)Como máximo indicar 5 actividades