Irene Lorenzo Escrivá

Madrid, España | +34 642 220 520 | irenelorenzo.es@gmail.com
linkedin.com/in/irene-lorenzo-escriva

PERFIL

Experiencia internacional en desarrollo comercial, marca y análisis de mercado. He trabajado desde la apertura de verticales B2B y la venta consultiva hasta el posicionamiento, e-commerce y lanzamiento de marca. Máster en Marketing Management por la Rotterdam School of Management, con minor en Finanzas.

EXPERIENCIA

Marca y desarrollo comercial

Bodegas Membiela, España | 07/2024 - Actualidad, a tiempo parcial

- Redefiní el posicionamiento y la arquitectura de gama de la bodega, estructurando la oferta en tres niveles a partir del benchmark de productores comparables y exportadores españoles del segmento.
- Estoy trasladando ese posicionamiento a la web, la tienda online y los materiales comerciales y técnicos, además de apoyar el desarrollo de producto.
- Actualmente desarrollo la estrategia de distribución, desde el mapeo y la priorización de distribuidores hasta los criterios de selección y la preparación de la prospección.

Marketing & Partnerships

Maison Millais, París / Nueva York | 02/2026 - 06/2026, jornada completa

- Trabajé con la fundadora en el relanzamiento de Maison Millais y el reposicionamiento de la fragancia principal de $75 a $150, coordinando e-commerce, adquisición, CRM y el calendario de lanzamiento.
- Desarrollé activaciones y colaboraciones para reforzar el nuevo posicionamiento, incluida *Missing Painting*, vinculada al nuevo patronazgo de The Met, y coordiné el contacto con galerías, medios especializados y referentes de perfumería nicho.
- Diseñé la estrategia de prelanzamiento y las secuencias de CRM según tipo y valor de cliente; la lista de espera alcanzó 4.000 registros antes de abrir pedidos.
- Optimicé el funnel de e-commerce tras analizar referentes de la categoría, reduciendo de cuatro a dos los pasos necesarios para añadir un producto al carrito.

Business Developer

Sesamers, París | 08/2025 - 01/2026, a tiempo parcial durante el intercambio en ESCP

- Llevé el ciclo comercial completo con startups, desde la prospección hasta la firma, cerrando 13.900 € en tres paquetes, incluido uno de 7.900 €.
- En la entrada de Sesamers en nutracéuticos para Vitafoods, investigué el sector, definí los criterios de cualificación y construí desde cero la lista de cuentas objetivo.
- Unifiqué una base comercial dispersa en siete hojas de cálculo y sustituí la secuencia única de prospección por mensajes adaptados a cada industria.

Marketing and Sales Lead

Aster Projects and Consulting, Ámsterdam | 11/2024 - 04/2025, compatibilizado con el máster

- Desarrollé el funnel comercial B2B de una consultora técnica especializada en industria y transporte, desde la definición de cuentas objetivo hasta la prospección y la agenda de reuniones.
- Analicé competidores, precios y posicionamiento para identificar cómo diferenciar la oferta.

EXPERIENCIA ADICIONAL

Social Media Specialist, Ant. Element, Ámsterdam, 08/2024 - 05/2025. Redes y comunicación de campañas en una organización de impacto.

Marketing Manager, Erasmus Sustainability Days, Róterdam, 10/2023 - 06/2024. Dirigí un equipo de cuatro durante el rebranding del festival; negocié con el proveedor de merchandising hasta incorporarlo como patrocinador.

Becaria de Marketing Digital y CRM, Sunweb, Róterdam, 03/2023 - 07/2023. Newsletters semanales para seis mercados europeos, con pruebas A/B. Proyecto de consultoría estudiantil, CeraVe (L'Oréal), Róterdam, 02/2023 - 04/2023.

FORMACIÓN

Máster en Marketing Management, Rotterdam School of Management, 09/2024 - 06/2026. Nota media 8,25/10. Trabajo fin de máster 8,5/10: estudio de caso cualitativo con entrevistas y codificación temática en ATLAS.ti. Intercambio en ESCP, París.

Grado en Comunicación Internacional y Medios, Erasmus University Rotterdam, 09/2021 - 06/2024. Nota media 8,1/10. Minor en Finanzas por RSM. Bachillerato y A Levels simultáneos en Biología, Química y Matemáticas.

CERTIFICACIONES, HERRAMIENTAS E IDIOMAS

Certificaciones: INSIDE LVMH, Luxury Craftsmanship (HEC Paris) y Sustainable Finance (RSM), 2024.

Herramientas: Excel, SQL, R, ATLAS.ti, Salesforce Marketing Cloud, Google Analytics, Meta Ads Manager, Shopify.

Idiomas: español nativo, inglés C2, francés A2/B1.