

Empresa	País	Activitats realitzades	Càrrec tutor
AMEC	Espanya	Recepció, gestió i seguiment de consultes d'empreses. Seguiment de la prestació del servei d'assessorament internacional a través dels col·laboradors. Preparar sessions específiques per a les empreses en l'estadi d'iniciació a l'exportació: PROGRAMA SIEX. Seguiment de les empreses participants en el PROGRAMA SIEX i programa EXPORTA, d'ACCIÓ. Col·laboració en el desenvolupament de les activitats derivades dels programes d'iniciació en els quals <i>amec</i> és present: "Exportar per Créixer" i "Pla Exporta 2.0". Dur a terme i avaluar el control de satisfacció del servei de les activitats organitzades. Canalitzar les demandes de les empreses cap a la xarxa exterior: identificar la demanda i distribuir-la al <i>partner</i> corresponent. Seguiment administratiu i de pagament del servei. Dur a terme i avaluar el control de satisfacció del servei.	Subgerent general
Calzedonia	Espanya	Formació d'atenció en punt de venda (1 mes). Gestió de paràmetres comercials, gestió de producte, gestió de personal. Fase de District Manager (1 mes). Gestió del magatzem. Suport en actes comercials. Informes financers.	Trainer Specialist
Cambra de Comerç de Barcelona	Espanya	Organització de seminaris i sessions. Consultes i visites a empreses. Gestió de la BCD (base de dades). Tasques de cerca de mercats internacionals.	Directora Departament Internacional
Cobapharma	Espanya	Suport comercial. Suport i seguiment logístic. Suport i seguiment de compres.	Director general
COFME	Espanya	Anàlisi de condicions (DAFO) per a la comercialització dels productes i serveis del grup en països de les regions següents: 1. Àfrica Oriental, 2. Sud-est Asiàtic, 3. Nord d'Àfrica i Mediterrània, 4. Orient Mitjà. Elaboració d'estratègies de comercialització. Cerca i localització de diferents <i>market players</i> que puguin participar en el procés de comercialització. Col·laboració amb gerència en la preparació d'accions comercials, prospecció.	Director gerent
Consell de Cambres	Espanya	Conèixer les diferents etapes de la internacionalització i maneig dels diferents programes. Diagnosi: elaboració d'una diagnosi internacional. Coneixement de casos reals d'empreses que s'inicien en el comerç internacional. Treball amb empreses reals. Pla de Promoció Internacional. Metodologia per seleccionar i prioritzar mercats internacionals.	Responsable internacional

<b>Deutsche Bank</b>	Espanya	Col·laboració en l'atenció de consultes relacionades amb l'operativa documentària de comerç exterior i els productes relacionats: crèdits d'importació, crèdits d'exportació, cobrances d'importació, remeses d'exportació, <i>factoring</i> i <i>confirming</i> internacional. En el marc d'aquestes funcions, aprenentatge de l'ús dels sistemes i aplicatius interns de cerca d'informació com a instruments de treball per a la resolució de consultes relacionades amb l'operativa diària.	Assistant Vice President
<b>Henkel</b>	Espanya	Anàlisi de mercat i impacte de les accions de la marca i de la competència. Suport en el seguiment de processos: altes de noves referències, altes promocionals, desenvolupament de dissenys. Preparació del material promocional: expositors, <i>folders</i> , cartells. Seguiment diari de la marca i de les accions. Preparació de materials per a projectes de marca, estudis de mercat, maquetes. Suport a l'anàlisi mensual del compte de resultats de la marca i comparació amb el pla previst. Vendes i rendibilitat, control de costos, pressupostos de publicitat.	Brand Manager Junior
<b>Inoxcrom</b>	Espanya	Prospecció de mercats potencialment interessants per a la companyia en l'àmbit internacional i elaboració de bases de dades amb els contactes identificats en cadascun. Suport als <i>export managers</i> encarregats d'una zona geogràfica concreta. Preparació i enviament de mostres. Gestió i organització de la documentació i la informació relativa a clients i/o enviaments. Aclariment de dubtes i gestió de reclamacions. Suport en l'organització de fires del sector.	Export Area Manager
<b>KPMG (AUDITORIA)</b>	Espanya	Complementar i portar a la pràctica els coneixements teòrics adquirits a la Universitat mitjançant la realització de tasques com les que es descriuen a continuació, dins de la Divisió d'Auditoria de KPMG: 1. suport en la gestió de documents i d'informació, 2. col·laboració en la cerca i l'anàlisi d'informació i documentació, 3. col·laboració en les tasques d'arxiu documental, 4. suport en la presentació i gestió de documents, 5. col·laboració a l'hora de redactar i emplenar documents i informes, etc. Totes les tasques es faran sota la supervisió i amb l'orientació del tutor de KPMG Auditores, S.L., que s'hagi designat a aquest efecte.	Senior Manager
<b>La Vanguardia</b>	Espanya	Gestió d'activitats de comunicació. Organització d'actes. Negociació de patrocinis empresarials. Elaboració de projectes i el seu pressupost.	Directora de Comunicació i Patrocinis

<b>MANGO</b>	Espanya	Amb la finalitat de mantenir la nostra imatge única, suport en la creació de la informació de cada producte necessària per a la venda online. Funcions de suport al Responsable de Merchandising Online en la creació de continguts per a la venda de les col·leccions a les botigues online, internacionalment i per a totes les línies Mango, així com creació de continguts per a les editorials de moda de noves tendències i realització d'estudis de <i>benchmarking</i> . Col·laboració en l'elecció de la imatge de producte més adequada per a la botiga online i en la creació dels <i>total looks</i> a les sessions de fotos. Assignació de referències a les peces de roba dels catàlegs online i <i>lookbooks</i> , comprovant model i color, i suport en l'ordenació visual de les peces de roba de la web per tendències o ambients.	Responsable d'equip Merchandising Online
<b>MANGO</b>	Espanya	Elaboració, interpretació i anàlisi de rànquings i informes de la situació de les diferents botigues. Resolució d'incidències relacionades amb la distribució. Gestió de reposició. Definició del perfil de cada botiga.	Responsable Departament GDP - Francòfon
<b>Oysho</b>	Espanya	Anàlisi de vendes. Comunicacions a xarxa comercial. Previsions de vendes. Gestió de producte. Implementació de promocions.	Product Manager
<b>Pastas Gallo</b>	Espanya	Col·laboració en l'elaboració d'estudis de mercat i creació d'eines de promoció en mercats internacionals.	Director Comercial Internacional
<b>Pepsico</b>	Espanya	Adquisició d'una sòlida base analítica per entendre el sector del gran consum. Comprensió del comportament del comprador. Realització d'anàlisis del mercat per categories i canals, i detecció d'oportunitats per a les nostres marques i els nostres productes. Anàlisi de <i>performance</i> per producte, canal i subcanal per tal d'actualitzar les estratègies i palanques i assolir un impacte més gran en campanyes promocionals i vendes. Comprensió de l'entorn competitiu del canal (preus, dimensions, abast...). Ús d'eines com Nielsen ( <i>scan data</i> ), KWP (IH & Impulse Panel Data), Discoverer ( <i>internal sales</i> ). Creació d'informes interns sobre el comportament del mercat i del consumidor. Presentacions i capacitat analítica.	Revenue Management Manager
<b>PIMEC</b>	Espanya	Suport als <i>export managers</i> en projectes d'internacionalització de pimes, com també en l'organització de jornades, reunions i seminaris sobre internacionalització. Col·laboració en l'elaboració de l'estratègia internacional d'empreses de sectors i activitats diversos. Participació en investigacions de mercats internacionals i en la cerca, el contacte i la gestió de clients potencials internacionals.	Directora Departament Internacional

---

<b>Punto Blanco</b>	Espanya	Cerca de possibles distribuïdors i agents i contacte amb ells. Seguiment de clients i comandes. Logística del producte amb una possible estada d'uns dies o unes setmanes al magatzem de recepció i expedicions. Suport en gestió de botigues i franquícies. <i>L'e-commerce</i> , que estem començant a treballar. Suport al procés administratiu i de gestió de les exportacions.	Responsable Exportació
<b>SEDATEX</b>	Espanya	Gestió, introducció i seguiment de comandes de venda d'una determinada cartera de clients. Suport en visites comercials a alguns clients. Gestió del risc financer del client. <i>Reporting</i> de remeses d'exportació. Anàlisi/documentació del circuit de prevenda de mostraris. Anàlisi/disseny del sistema d'entrada de comandes via portal web. Anàlisi/disseny de canals de comunicació/màrqueting en xarxes socials.	Director d'Organització i Sistemes d'Informació