

FORMACION TO BE CONTINUED...

2025 - Grado de Psicología.

2025 - Experta en Psicología Positiva y Mindfulness (500h)

2024-Instructora de Yoga Integral (11 meses)

2023 - Master de Marketing Digital (200 h)

2019-2022. Formación en Marketing Digital, Power Bi, Herramientas non code, Canva (200h en total).

2012-2013 - Formación en Técnicas Educativas; Inteligencia Emocional; Asertividad y Comunicación; Habilidades Sociales; Cómo mejorar las Relaciones.

Julio 2012 - Programa de Certificación Internacional en Coaching Intensivo (200 h) Experto en Coaching.

2010-2012 - Formación con consultorías en el campo de la Dirección (Estrategia de Negocio y de Gestión, Estructura y contenido Consejo de Dirección, Diseño organizativo) y en el campo productivo (Kaizen, Leanmanagement, Concor).

2002-2003 - Curso Sup (200 h) Dirección de Marketing y Gestión Comercial. Club de Mktg (S.S.).

1987-1992 - Licenciatura de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Deusto (S.S.).

Alemán Hablado y escrito (4º E.O.I.; Goethe Institut - Alemán Avanzado). 4 años trabajando en Alemania.

Francés Hablado y escrito (3º E.O.I.). 5 veranos en Francia (1975-1980).

Inglés Hablado y escrito (Diploma Language Link - Curso intensivo de 360 h en Londres). 18 meses trabajando en Londres.

Castellano Idioma natal.

Euskera Conocimientos básicos.

Otras en marcha siempre...

Fotografía.

Serigrafía.

Cerámica.

Creación Literaria.



MARTA ARCAUTE

EXPERIENCIA TO BE CONTINUED...

May.12 — Actualidad **DIRECTORA DE HACHES** - Consultoría Experta en Productividad a través de los Equipos Humanos. Tres ámbitos de actuación: Personas/Organización; Resultados y Estrategia.

Funciones y logros: • Creación y Aplicación de cursos, talleres y sesiones personalizadas según las necesidades de los clientes enfocadas al incremento de la productividad y satisfacción profesional. • Enseñar a pensar correctamente y actuar en consecuencia (individualmente y/o en grupo). • Acompañamiento y refuerzo en la gestión a Gerentes y Equipos de Dirección. • Enseñar distintas dinámicas para conseguir: motivar a cambios; toma de conciencia; creer en las metas; comprometerse y tomar responsabilidades; actuar y llegar a resultados. • Desarrollo de metodologías de cambios organizacionales y orientación al Logro y al Cambio.

Dic.10 — May.12 **GERENTE — FPK**

Lightweighttechnologies Gmbh (Alemania)

Fabricación y diseño de componentes estructurales y aerodinámicos en composite para el sector de automoción. Dentro del Grupo Mondragón, FPK representa la división Lightweight Technologies de BATZ. Facturación en 2012 de 25 M euros y 105 empleados.

Funciones y logros: • Estructuración y puesta en funcionamiento del Equipo de Dirección y su Consejo. • Creación de los documentos inherentes a la Gestión de una Empresa (Cierre anual, Plan de Negocio con todos sus componentes). • Relación con el Comité de Empresa. • Supervisión de las Auditorías de Seguridad, Medio Ambiente y Gestión. • Participación en el Consejo de Dirección en la matriz BLT en Zamudio. • Creación y participación en el Comité de Ofertas de la Empresa. • Apoyo en las principales visitas y reuniones comerciales. • Apoyo en la creación y participaciones puntuales de reuniones de Proyecto e Ingeniería para puesta en marcha y seguimiento de los proyectos en desarrollo. • Seguimiento de los planes de acción y mejora de todos los departamentos



Dic.03 – Dic.10 **DIRECTORA DE VENTAS Y GESTION DE MARKETING DEL DEPARTAMENTO DE EXPORTACIÓN –KEY CORPORACION EMPRESARIAL, S.L.** Fabricación de mobiliario de cocinas. Empresa líder a nivel nacional con una facturación en el 2009 de 35 M. euros. 160 empleados.

Funciones y logros: • Elaboración del plan de marketing, presupuesto y plan de actividades CRM de exportación. • Elección de los canales y distribuidores locales. • Presentación del producto en nuestra distribución (estudio de volúmenes de tiendas, diseño exposiciones,...) • Seguimiento posterior del punto de venta: hacer valer la marca a través de promociones, imagen de tienda, exposiciones, campañas de publicidad de nuestros distribuidores, posicionamiento de precios,... • Promoción de nuestra marca en los medios especializados y de consumo relacionados con nuestro producto. • Investigación de los mercados objetivos y de la competencia presente en dichos mercados, construyendo bases de datos y útiles comerciales relativos a los potenciales canales y sus clientes, y a la competencia. • Gestión (objetivos, acciones, motivación, seguimiento, resultados) de las redes comerciales de cada país. En la estrategia de exportación se definieron en su día como países objetivo Francia, Reino Unido, Bélgica y Portugal. Equipo de 8 agentes comerciales y una oficina comercial en Francia (2 personas). • Firma en el 2007 de contrato con el primer grupo de cocinistas independientes de Francia.

Jun.02 – Nov.03 **DIRECTORA DE EXPORTACIÓN - BK SISTEMAS Y DESARROLLOS DEL MUEBLE, S.A.** Fabricación de mobiliario en madera de gama alta para oficinas. Empresa de pequeña dimensión, facturación de 6 M. euros. 50 empleados.

Funciones y logros: • Gestión (objetivos, acciones, motivación, seguimiento resultados) de los clientes de cada país. Los países principales en la exportación eran Francia, Portugal, Polonia, Perú y México. • Investigación de los mercados objetivos y de la competencia presente en dichos mercados. • Búsqueda y contratación de agentes. Se contrato un agente en Reino Unido y se inicio la entrada en dicho mercado. • Con la colaboración del Director General organización de las Ferias Internacionales (Alemania). Gestión previa y posterior de contactos interesantes para la estrategia de exportación. • Gestión de subvenciones a nuestras actividades de exportación.

Mar.98 - Jun.02 **DIRECTORA DE CLIENTE - FAGOR EDERLAN Soc. Coop. Ltda. Empresa del grupo MCC** dedicada a la fabricación de componentes de automoción. Facturación en 2015 de 624 M.euros 3.546 empleados.

Funciones y logros: • Gestión de las cuentas Grupo VW, Honda, Continental Teves. • Planificación de ventas en el Plan anual y a cinco años de la Empresa. • Conocimiento de la planificación industrial y de ventas de las cuentas objetivo de mi Dirección. • Realización, presentación y seguimientos de las ofertas. • Atención y presencia en los clientes. • Bajo la supervisión de la Dirección Comercial/ Marketing mejora de procesos y flujos internos, (p.e. Flujo de ofertas desde la petición de cliente hasta la denominación de un jefe de proyecto).

Mayo 96 – Mar. 98 - **FAGOR EDERLAN Soc. Coop. Ltda. (Puesto con base en Alemania).**

Funciones y logros: • Enlace entre las distintas plantas de fundición, inyección y mecanizada de Fagor Ederlan y las plantas de montaje de componentes de Opel, Ford, Continental Teves. • Asistencia total en problemas de calidad, servicio y administración con el objetivo de mejorar nuestra imagen en las plantas de montaje y a su vez el consumo de nuestras piezas. • Asistencia en la mejora de periodos de maduración en homologaciones de piezas o utillajes. • Detección de oportunidades comerciales en las plantas en las que tenía presencia. • Análisis de la actuación y progreso de nuestra competencia en dichas plantas.



EXPERIENCIA LABORAL ANTERIOR

Mar 95 - Abril 96 **LEUNKI, S.L.** - Producción de puerta lacada para cocina y baño.
RESPONSABLE DEL DEPARTAMENTO DE EXPORTACION - Creación del negocio de exportación y gestión de los clientes franceses y portugueses que se abrieron.

Nov. 94 - Feb. 95 **EUROPA FOOD Ltd. (Londres)** - Gran cadena de supermercados.
SUPERVISORA Y ASISTENTE A GERENCIA DE TIENDA - Encargada de la mejora de atención al cliente, formación de empleados, cierres de caja, gestión de stocks de algunas secciones, en uno de los supermercados que la cadena posee en Londres.

Abril 94 - Oct. 94 **EUROPEAN CONST. CENTRE (Londres)** - Prácticas en el dpto com. y de marketing, promocionando empresas constructoras inglesas en el extranjero.

Jun. 92 - Nov. 93 **GEAGUMA, S.A.** - Ayudante de realización en una productora de T.V., coordinando horarios de atención de artistas, desarrollo de las grabaciones.

Mar 92 - Jun. 92 **OCASO, S.A.** - Agente comercial de seguros.

Jun. 87 - Mar 92 **TISA, S.A.** - Trabajos esporádicos como azafata de congresos e intérprete.

OTROS DATOS

Personalidad Persona altamente orientada a los retos y a los resultados, con iniciativa y con alto compromiso con las personas y la empresa. Defensora del trabajo en equipo, de la comunicación a todos los niveles y de la necesidad de luchar por el compromiso del máximo de trabajadores de todos los niveles con la estrategia y objetivos de la empresa.

Informática Nivel Avanzado Word, Excel, Power Point y Bases de datos. Mundo Apple. Usaria herramientas redes sociales.

Aficiones Amigos, Deporte y Naturaleza son muy necesarios para mi persona. Disfruto de la fotografía, lectura y de la creación literaria. Siempre estoy dispuesta a conocer y aprender cualquier actividad nueva, sobre todo, si es en grupo.

Documentación Se podrán aportar títulos y cartas de recomendación, así como contactos si fuese necesario.