

Adriana Escardó Etchenique

c/ Atardecer, 15

28223 Pozuelo de Alarcón, Madrid

Móvil: 600 34 50 39

E-mail: adrianaescardo@gmail.com

Linkedin: <http://es.linkedin.com/pub/adriana-escard%C3%B3-etchenique/37/2b9/950>

Directora de Gestión y Desarrollo global

Licenciada en CC. Económicas y Empresariales por la UCM y MBA por ESIC, con 14 años de experiencia en empresas multinacionales y nacionales de diversos sectores. Experta en finanzas y en desarrollo de planes de negocio en España y expansión de empresa en diversos países: África, América Latina y Europa del Este.

Áreas de experiencia:

- Gestión y coordinación de equipos
- Participación en procesos de definición de estrategia en el lanzamiento y desarrollo de negocios.
- Finanzas
- Desarrollo de negocio en entornos nacionales e internacionales

Competencias profesionales:

- Efectiva y con visión de negocio.
- Capacidad de análisis y de toma de decisiones (decisiones difíciles y bajo presión)
- Buena comunicadora, con capacidad de implicar a las personas que forman el equipo, habituada a los entornos globales.

Informática:

Dominio del Entorno Windows (Excel, Access, Word y Power Point). También programación

Idiomas:

- | | | |
|-----------|------------|--|
| ▪ Inglés | Bilingüe | Proficiency in English. Cambridge U. (calificación: A) |
| ▪ Francés | Nivel Alto | Un año de estudios universitarios en París (Erasmus) |
| ▪ Danés | Nivel Alto | Un año de estudios en Dinamarca |

Nacida el 30 de junio de 1972 en Madrid

TRAYECTORIA PROFESIONAL / AREAS DE EXPERIENCIA

2009 -

Colaboración con la OMC (Organización Mundial del comercio)

Associate en Apartners (www.apartners.net)

Consejera externa en ENI, Elevadores Neumáticos Ibéricos, S.L
(<http://www.elevadoresneumaticos.net/>)

2008-2009

Vicepresidenta del Área Internacional y Grandes Proyectos

METROSCOPIA, S.L.

Empresa dedicada a la elaboración de estudios sociales y de opinión (encargada de realizar las encuestas para EL PAÍS). Facturación en torno a los 3 millones de euros.

- Dirección General y Comercial del Área Internacional y de Grandes Proyectos: 50 personas a mi cargo; equipo de 5 directores.
- Presupuesto manejado: 1 millón de euros anual; Facturación generada: 1,4 millones de euros

Logros:

- Estudio e Implantación de nuevos procedimientos de recogida de datos: PDAs, portátiles etc
- Implantación con éxito de los primeros grandes proyectos internacionales de la empresa (ESS, EFF)
- Creación de un buen ambiente de trabajo entre los departamentos implicados

2005-2008	<p>Directora de Desarrollo de Negocio</p> <p>MONEYGRAM (MIL OVERSEAS, S.L.)</p> <p>Filial española de MONEYGRAM INTERNATIONAL encargada de gestionar el negocio de envío y recepción de transferencias en España y Portugal Facturación en España 18 millones de euros. (Global en torno a los 882 millones de euros).</p> <p>Logros:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Creación y dirección del equipo de Desarrollo de Negocio ▪ Planteamiento y desarrollo de un nuevo plan de negocio: la obtención de una licencia de envío de dinero propia ▪ Creación de una base de datos para controlar a la red de agentes “enviadores”
2003-2005	<p>Proyecto emprendedor</p> <p>ADIF GLOBAL, S.L.</p> <p>Empresa de consultoría orientada hacia empresas internacionales</p> <p>Logros:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Representación comercial en España de CAMBIOS Y CAPITALES, S.A., empresa colombiana dedicada a la recepción de giros de divisas del extranjero ▪ Colaboración con SERVIENTREGA, S.A., empresa ecuatoriana de paquetería
2001-2003	<p>Directora del Área Internacional (Desarrollo de negocio)</p> <p>MACCORP EXACT CHANGE, S.A</p> <p>Empresa dedicada al cambio de moneda y envío de transferencias al exterior</p> <p>Creación de la red de agentes en el exterior: fundamentalmente bancos de África, América Latina y Europa del Este</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Identificación de países/ciudades a los que dirigirse ▪ Identificación y contacto con agentes potenciales en dichos países ▪ Negociación de contratos y condiciones de trabajo <p>Logros:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Creación de una red de pago con presencia en 25 países ▪ Negociación de contratos con bancos de diversos países: Marruecos, Bolivia, Perú etc ▪ Contribución a la mejora del sistema informático de pagos.
1998-2001	<p>Jefe del Departamento de Tesorería</p> <p>GRUPO PROSEGUR</p> <p>Empresas de servicios (seguridad, vigilancia, transporte de fondos, protección activa, mensajería, trabajo temporal, etc). Facturación en torno a los 600 millones de euros.</p> <p>Logros:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Reducción significativa de las tareas administrativas del departamento creando un sistema en Ms Access para la gestión de los ingresos procedentes de los cobros ▪ Participación activa en el proceso de venta de Umano ETT y de compra de Iberexpress (entre otros) ▪ Creación de un excelente ambiente de trabajo en el equipo de tesorería
1995-1998	<p>Responsable de Tesorería</p> <p>GRUPO CORONEL TAPIOCCA</p> <p>Empresas de distribución (Madrid). Facturación en torno a los 36 millones de euros.</p> <p>Logros:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Reducción significativa de las tareas administrativas a través de la creación de un sistema complejo en Excel de control del Cash-Flow

FORMACIÓN UNIVERSITARIA

2010-2011	Executive MBA. Esic Business and Marketing School
1991-1996	Licenciada en CC. Económicas y Empresariales por la UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID. Calificación de: Notable