SORAYA CASTRO

Creadora de contenidos / Agencia y traductora (RU>ES, EN>ES) / Redactora publicitaria

Desarrollo de negocio / Análisis de negocio / Ventas/Marketing

Madrid, España, correo electrónico de contacto: armonikatra@gmail.com

- ✓ *Propietaria y traductora profesional de RU>ES y EN>ES, creadora de contenidos y redactora publicitaria en **Traductores AT**, Desde 2014, Madrid, España. La lista de clientes incluye **Amazon Marketing Services, Naciones Unidas, British Journal of Medicine (BJM), Netflix, Iberdrola, Bayer, ACS Group, Google Marketing Services, Loreal, Colgate,** y más de 100 empresas de diferentes sectores.*

- ✓ *Responsable de Desarrollo de Negocio Internacional en países de Europa del Este y Extremo Oriente para el **Grupo ACS/Dragados (SICE, Makiber).** Ventas Internacionales y Desarrollo de Negocio (proyectos llave en mano)–2014, Madrid, España.*

- ✓ *Consultora/Analista de negocio en **Kristina Internet Business Solutions**, Comercio Electrónico, Consultoría de Negocio y Desarrollo/Análisis de Negocio, (**Grupo Iberdrola S.A**.) 1999–2003, Madrid, España.*

- ✓ *Ventas Internacionales, Importación-Exportación **(Grupo Nufri)**, España, 1997–1999, Moscú, Rusia.*

- ✓ *Interpretacióny Desarrollo de Negocio para Empresas Españolas en Rusia. Empleada a tiempo parcial. **Oficina de Comercio Exterior de la Embajada de España en Moscú,** 1993–1995, Moscú, Rusia.*

Soy licenciada en Física y mi carrera profesional se ha desarrollado siempre en las áreas empresariales de creación de contenidos, redacción publicitaria, ventas, traducción y marketing. Mi primer empleo fue como traductora e intérprete en la Oficina Comercial Española en Moscú. Más tarde, trabajé para Kristina Internet Business Solutions, una joven empresa española de consultoría de Internet, donde pude crecer a muchos niveles. A partir de entonces, desarrollé mis habilidades en creación de contenidos, redacción, marketing, ventas y gestión de cuentas clave. Desde 2014, dirijo una pequeña empresa de traducción que establecí y quien lleva a cabo la traducción, revisión y redacción de proyectos para diferentes agencias y clientes.

Títulos académicos

- Máster en Cristalografía de proteínas, **Birkbeck College, Universidad de Londres (1997).** Curso de Máster de Ciencias sobre bioinformática, modelado 3D, minería de datos y programación en lenguaje C. Londres, Reino Unido.
- Diploma en traducción e interpretación (RU>ES, ES>RU), **Departamento de Lenguas, Universidad Estatal de Moscú (1993).** Moscú, Rusia.
- Licenciatura y Máster en Matemáticas y Física, especialización en Biofísica, **Departamento de Física, Universidad Estatal de Moscú (1995).** Análisis de modelos 3D de cadenas de proteínas, bioinformática, modelado 3D, Moscú, Rusia.

Experiencia laboral

- ➢ **Desde 2014: Propietaria de agencia Traductores AT y traductora, redactora y creadora de contenidos de proyectos**: EN>ES, RU>ES. Servicios: traducción, localización, transcreación, corrección, copywriting y edición.

Descripción general: He trabajado con una amplia cartera de agencias y clientes, recibiendo una excelente valoración de mis clientes a lo largo de los años, apoyándome en mi experiencia laboral interdisciplinar y en mi formación académica y científica. +1000 proyectos y más de 4 millones de palabras desde 2014.

Responsabilidades: En mi agencia Traductores AT, he desempeñado personalmente todas las funciones necesarias para el buen funcionamiento de la empresa: Definición del cliente objetivo, desarrollo de una estrategia de marketing y promoción con un presupuesto de marketing modesto; creación de una cartera de clientes y proyectos; realización de los proyectos a tiempo y dentro del presupuesto para retener a los clientes clave; gestión de las relaciones con los socios traductores/revisores en proyectos multilingües, gestión de la contabilidad y las declaraciones fiscales de la empresa, gestión del cobro de facturas, etc.

Algunas tareas específicas:

Búsqueda y venta de proyectos de traducción, diseño de ofertas, realización de proyectos de traducción, redacción o corrección, coordinación de proyectos con otros traductores en proyectos multilingües, gestión de memorias de traducción, ediciones y glosarios terminológicos para cada campo lingüístico, elaboración de planes de ventas de proyectos; creación del sitio web de Traductores AT; creación de contenidos para el sitio web corporativo, gestión contable, planificación fiscal, preparación de declaraciones de impuestos para la empresa, diseño de campañas de marketing por correo electrónico para Traductores AT. Creación de una cartera de clientes de más de 100 cuentas, entre agencias de traducción y clientes privados.

<u>Áreas de negocio y funciones desarrolladas en Traductores AT:</u>
Dirección de la empresa
Ventas
Marketing: Creación de contenidos, E-marketing, E-mailing
Traducción de proyectos para entrega a tiempo y dentro del presupuesto
Gestión de cuentas clave

Entre los clientes de referencia en el ámbito de la traducción/transcreación/redacción publicitaria se encuentran Amazon Marketing Services, Naciones Unidas, British Journal of Medicine (BJM), Netflix, Iberdrola, Bayer, ACS Group, Google Marketing Services, Loreal, Colgate y más de 100 empresas de distintos sectores.
Mi tarjeta de evaluación: https://www.proz.com/profile/1712005

Proyectos de redacción/copywriting y creación de contenidos:

- Asociación Española Contra el Cáncer. Más de 60 notas de prensa.
- Sistema GPS. IR-Advanced Linguistic Technologies Inc. Tokio.
- Taboola. Artículos para Taboola sobre ciudades, viajes, cocina, restaurantes, cultura, etc.
- Hotel y restaurante La Plantación.
- Creación de una tienda online para un cliente de comercio electrónico.
- Creación de un canal de YouTube generando contenido semanal durante 3 años.
- Creación y gestión de un blog en WordPress durante 5 años.

Algunos proyectos a largo plazo realizados:

- **Viajes/Turismo/Hoteles/Gastronomía:** Campos: historia, naturaleza, historia del arte, arqueología, arquitectura, cocina, comida y bebida, hoteles, aplicaciones, folclore, turismo, viajes, antropología y viajes.
- **Marketing/Internet/Ventas/Apps/Cine/Película:** Campos: cine, películas, teatro, marketing, negocios, aplicaciones, Internet, telecomunicaciones, software, comercio electrónico y jurídico.
- **Medicina/Farmacología:** Campos: atención sanitaria, medicina, ensayos, ensayos clínicos, resultados de ensayos clínicos, farmacología.
- **Telecomunicaciones/Apps:** Campos: telecomunicaciones, internet, VoIP y apps.
- **Redes sociales/Internet:** Campos: redes sociales e internet.
- **Finanzas:** criptomonedas y mercados de valores.

Experiencia relevante en proyectos institucionales:

- ECHA (Agencia Europea de Sustancias y Preparados Químicos) y Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales.

➢ **<u>2003</u>–<u>2014:</u> Gerente de Grandes Cuentas para los países de Europa del Este y Extremo Oriente** en *Makiber/SICE (Grupo ACS).* Ventas y desarrollo de negocio (proyectos industriales y de construcción llave en mano) para una cartera internacional de clientes.

<u>Objetivo y responsabilidades principales:</u>

- **Redacción publicitaria, redacción de textos, redacción creativa y creación de contenidos.**

Redacción en inglés y español, redacción de productos y presentaciones de empresa, planificación de contenidos, creación de contenidos propios para vídeo, subtitulación y desarrollo de vídeo. Diseño de productos y presentaciones de empresa. Traducción y diseño de propuestas para licitaciones nacionales con financiación española.

- **Ventas internacionales**

Visita comercial a nivel internacional (Rumanía, China, Turquía, Rusia, Indonesia y Kazakstán). Responsable de las ventas internacionales de proyectos llave en mano a interesados en grandes cuentas de los sectores industrial, médico, educativo y de servicios públicos. Gestión de las relaciones con los clientes y correspondencia comercial. Representación visual de la información, comprensión y aprendizaje de los procedimientos, políticas, normas y guías del cliente. Elaboración de presentaciones con una descripción del proyecto arquitectónico y de los productos ofrecidos. En el sector hospitalario/médico, el producto era un hospital completo con todo el equipamiento. En el sector educativo, el producto era un colegio, instituto o centro de formación profesional. En el sector industrial, el proyecto podía ser un matadero con todo el equipamiento correspondiente, así como los paneles para su construcción. Antes de presentar la oferta de proyecto llave en mano al cliente, se firmaba previamente un MOU (Memorandum of Understanding) con los responsables políticos del ministerio correspondiente. Este tipo de instrumento financiero se usaba para facilitar el proceso de financiación del proyecto.

- **Gestión de cuentas clave**

Comprensión del negocio del cliente, visitas comerciales a nivel nacional e internacional, invitaciones a eventos de la empresa, diseño de invitaciones personales, resolución de problemas surgidos durante el proyecto y coordinación de la comunicación con los equipos de construcción, técnico y de diseño, asistencia al usuario final, gestión de las relaciones con los invitados y correspondencia comercial, correspondencia por correo electrónico con los responsables de la toma de decisiones con periodicidad semanal/mensual, contacto telefónico con el cliente.

- **Consultor empresarial y analista de negocio**

Comprender el negocio y el objetivo empresarial del cliente, así como su presupuesto o posibilidades de financiación, para diseñar una propuesta ganadora de proyecto llave en mano. Participar en concursos y licitaciones. Investigar el mercado y la competencia, y estudiar modelos de financiación para la venta de proyectos. Analizar los modelos de negocio de la competencia, estudiar los mecanismos de financiación de los proyectos de los competidores. Analizar el mercado relacionado con el proyecto en el país del cliente, así como los proveedores competidores, los productos tecnológicos ofrecidos y los tipos de financiación asociados.

- ***1999–2003:*** **Gerente de Desarrollo de Negocio, Gerente de Grandes Cuentas y Gerente de Marketing** en Kristina Internet Business Solutions, empresa dedicada a la consultoría de negocios en Internet y al diseño e implantación de soluciones tecnológicas para Internet.

Objetivo y responsabilidades principales:

- **Redacción publicitaria. Redacción de textos. Redacción creativa y creación de contenidos.**

Comprender los procesos de gestión de contenidos. Para anuncios en prensa y revistas en línea, para carteles y campañas por correo electrónico, para artículos promocionales redactados como noticias para prensa, para presentaciones comerciales a clientes y clientes potenciales, así como para candidatos a RRHH. Redacción de discursos y guiones gráficos. Como redactor de contenidos, trabajé en estrecha colaboración con un consultor SEO para escribir artículos enfocados al cliente, redacción en inglés y español, autoría de contenidos, búsqueda de temas interesantes y creación de contenidos para publicaciones. Desarrollo de productos para comercio electrónico y gestión de tiendas online, creación de nuevas páginas web a partir de contenidos existentes, planificación de contenidos, creación de contenidos propios para vídeo, subtitulación y desarrollo de vídeos.

- **Consultoría de negocio y análisis empresarial**

Diseño y liderazgo de proyectos de transformación digital del negocio. El Grupo Iberdrola confió en nuestra consultora para el diseño del proceso de transformación digital en 2001 hacia un modelo de empresa respetuoso con el medio ambiente con una nueva marca de energía verde, ecológica y ecosostenible. Nuestro equipo de consultores de negocio estudió en profundidad el negocio de la compañía y visitó al cliente durante varios meses. Nos reunimos con todos los responsables de los departamentos y diseñamos una estrategia de transformación empresarial hacia un modelo más digital, respetuoso con el medio ambiente y centrado en el cliente. Tareas y actividades: lluvia de ideas/Brainstorming. Preparar presentaciones y exponerlas a las partes interesadas, así como crear contenidos textuales y visuales. Estudiar modelos similares en la competencia y el posicionamiento de la competencia. Estudiar el posicionamiento de la competencia a nivel nacional e internacional. Investigar el mercado y los competidores. Investigar los modelos de negocio de los competidores.

- **Gestión de cuentas clave**

Visitas comerciales a las personas responsables de la empresa cliente a nivel nacional (Bilbao, Barcelona, Madrid, Málaga), invitaciones a eventos de empresa, diseño de invitaciones personales, resolución de problemas surgidos durante el proyecto y coordinación de la comunicación con los equipos técnicos y de diseño. Correspondencia por correo electrónico con los responsables de la toma de decisiones de forma semanal/mensual, contacto telefónico con el cliente, asistencia al usuario final y presentación de la arquitectura, las funcionalidades y el diseño del sitio de información a las partes interesadas. Gestión de las relaciones con los clientes, comprensión del negocio, responsable de la correspondencia comercial.

- **Noticias y comunicados de prensa, así como periodismo y editoriales.**

Creación de artículos periodísticos para su publicación en prensa y revistas especializadas con el fin de promocionar la empresa como proveedor de servicios orientados a Internet para clientes medianos y grandes. Organización de entrevistas con periodistas de medios profesionales y redacción de presentaciones enfocadas a captar la atención de nuevos clientes.

- **Ventas**

Responsable de las ventas de proyectos tecnológicos basados en Internet, presentación y seguimiento a las personas responsables de la toma de decisiones en grandes clientes de los sectores comercial, bancario y de servicios públicos. Presentar la arquitectura, las funcionalidades y el diseño del sitio de información a las partes interesadas. Gestión de las relaciones con los clientes, gestión de la correspondencia comercial. Representación visual de la información, comprensión y aprendizaje de los procedimientos, políticas, normas y guías del cliente.

- **Marketing**

Responsable de la estrategia de correo electrónico, redes sociales y campañas de e-marketing para la empresa. Coordinación de las campañas de banners de la empresa, organización de eventos de captación de talento, y diseño e implementación de una estrategia de campañas de marketing online y offline para la empresa con un presupuesto anual, marketing digital, branding y publicidad. Diseño de campañas de marketing, desarrollo de marca/branding y comunicación, revisión de sitios web y marketing en buscadores.

- **Gestión de proyectos**

Dirección de equipos multidisciplinares durante el proceso de lanzamiento del sitio web y la aplicación de correcciones de errores. Planificación de proyectos, tarea que implicaba coordinar equipos multidisciplinares de hasta 15 personas (diseñadores, programadores y consultores empresariales) para entregar un producto al cliente a tiempo y dentro del presupuesto. Presentaciones al equipo interno y a las personas responsables de la

toma de decisiones del cliente. Lluvia de ideas, resolución de problemas, análisis y previsión. Mejorar la experiencia de usuario de los sitios web de los clientes, comunicación con cada miembro del equipo técnico y con las personas responsables del cliente para garantizar el buen funcionamiento del proyecto y que éste satisfaga las necesidades del cliente.

- **Gestión del equipo de trabajo interno**

Feedback a miembros del equipo, presentaciones, impartición de formación, tutoría y programas de compromiso de los empleados, gestión de conflictos, talleres, entrevistas a candidatos, intercambio de ideas, creación de cuestionarios y encuestas para clientes y empleados, y conservación de la información en e-learning.

➢ ***1997–1999: director de Ventas Internacionales****, Importación-Exportación (Grupo Nufri), España.*

Objetivo y responsabilidades principales: En el *Grupo Nufri*, una empresa que exporta fruta desde España a toda Europa y Rusia, mis objetivos eran identificar nuevos clientes, mantener un contacto mensual con los clientes para renovar pedidos, resolver problemas, recibir envíos y aumentar las ventas en nuevas regiones y países de la Comunidad de Estados Independientes (países de antigua URSS). Modalidad de trabajo a distancia desde casa en Moscú para una empresa con sede en Lérida, España. Las tareas incluían la creación de contenidos comerciales, redacción de textos publicitarios, traducción, presentaciones de productos y de la empresa, correspondencia comercial e informes semanales a la empresa.

➢ ***1993–1995: Traductora, redactora comercial e intérprete a tiempo parcial.*** *Oficina de Comercio Exterior de la Embajada de España en Moscú.*

Objetivo y responsabilidades principales:
Redactar y traducir presentaciones de productos y empresas. Elaboración de presentaciones y propuestas comerciales. Redacción de correos electrónicos, invitaciones y correos de contacto entre comprador y vendedor. Asistir a las empresas españolas que solicitaban asistencia a la Oficina de Comercio Exterior de la Embajada de España para establecer relaciones comerciales relevantes con empresas rusas y de la CEI para el desarrollo de sus negocios en nuevos mercados. Determinación de los responsables de la toma de decisiones y organización de reuniones. Elaboración de correos y mensajes para llamadas al cliente, traducción de propuestas de negocio, traducción de folletos de producto y empresa, interpretación y enlace. Resolución de conflictos e interpretación de la cultura rusa para el cliente. Asistencia durante ferias y exposiciones para contactar con clientes potenciales.

Conocimientos informáticos	
Conocimientos informáticos básicos: ✓ Gestión de archivos electrónicos ✓ Correo electrónico ✓ Investigación en Internet ✓ Presentaciones ✓ Edición gráfica ✓ MS Word ✓ MS Outlook ✓ MS PowerPoint ✓ Mecanografía ✓ Tratamiento de textos ✓ HTML ✓ Motores de búsqueda	**Redacción, traducción, formateo y edición:** ✓ Edición y formateo de documentos ✓ Adobe Photoshop ✓ Adobe Illustrator ✓ Gestión de activos digitales AEM ✓ Adobe Experience Manager ✓ Procesos de gestión de contenidos ✓ Sistemas de gestión de contenidos ✓ Plataformas de contenidos ✓ Sistemas de gestión de traducción (Trados, Memsource, Smartling, Xbench, Crowdin, MemoQ, Wordfast) ✓ WordPress ✓ YouTube
Hojas de cálculo, bases de datos y proyectos: ✓ MS Excel ✓ Jira ✓ SQL Server ✓ Hojas de cálculo de Google	**Marketing:** ✓ Marketing digital ✓ Marketing en redes sociales ✓ Publicidad de pago por clic ✓ Google Analytics ✓ WordPress ✓ YouTube ✓ Analítica web ✓ Google Analytics

Habilidades técnicas e interpersonales	
Habilidades técnicas: • Habilidades de creación de contenidos • Conocimiento de productos • Conocimientos de informática, SEO, correo electrónico y CAT • Salesforce • Gestión de equipos • Gestión de cuentas • Habilidades organizativas • Seguimiento del rendimiento	**Habilidades interpersonales:** • Toma de decisiones y asunción de riesgos • Trabajo en equipo, clima de equipo y resolución de problemas • Creatividad • Empatía, asertividad y escucha activa • Automotivación • Adaptabilidad • Autoconciencia • Calidad y eficacia

Idiomas

Inglés - fluido
Ruso - fluido
Francés - básico
Español - nativo

Referencias

Disponibles a solicitud