

**MERCEDES MORCILLO POZUELO**  
**INGENIERO AGRÓNOMO**

**CURRICULUM VITAE**



**INFORMACIÓN DE CONTACTO**

morcillomercedes@gmail.com  
<https://www.linkedin.com/in/mercedesmorcillo>  
tel: 619788252  
Alcobendas, Madrid

**IDIOMAS**

Inglés nivel alto  
Francés nivel alto  
Alemán nivel mittlestufe 3

**FORMACIÓN**

Ingeniero Agrónomo esp. Industria Agroalimentaria  
ETSIA Madrid  
TUM, Freising, Alemania

**FORMACIÓN ADICIONAL**

**2017- Actualidad. Diversey España, S.L. Madrid.**

Account Manager división Food & Beverage zona centro. Empresa del sector químico.

Funciones: Asesoramiento técnico y comercial en el control de aplicaciones de limpieza y desinfección (CIP, OPC, COP) en industrias lácteas, aguas, cervezas y refrescos, farmacia y cosmética.

**2015. Enero – Julio. Decco Ibérica Postcosecha, S.A.U. Valencia**

Responsable de marketing nacional y asistente de marketing internacional. Empresa del sector de la postcosecha.

Funciones: Organización de eventos (ferias, charlas técnicas), Decco Word Wide meeting, marketing digital; webs, SEO, SEM, Social Media, Email marketing, redacción de contenidos online y offline, edición de videos, catálogos, publicidad.

Logros: Sin haber estado antes familiarizada con Wordpress y la analítica web, en poco tiempo mejoré la imagen de la web de la empresa, redacté contenido optimizado para las búsquedas SEO, introduje toda la base de datos de la empresa en su web, hice emailmarketing dirigido a todos los clientes, incluyendo una encuesta de satisfacción, gestioné la grabación, montaje y voz en off del primer video corporativo de la empresa. Participé activamente en el diseño de las nuevas etiquetas de los productos, debido a la nueva normativa CLP. A nivel internacional, coordiné el World Wide Meeting del grupo, que se celebró en Turquia durante una semana y al que asistieron en torno a 50 personas y lancé la nueva página web de Decco México.

**2013 – 2014. Zell Chemie Internacional, S.L.U. Valencia**

Responsable comercial exportación África / Países árabes. Empresa del sector fitosanitario.

Funciones: Investigación de mercado en países de norte de África y del Sahel. Información de los trámites y necesidades de registro. Negociación de acuerdos comerciales con distribuidores, seguimiento de clientes actuales, pedidos en curso y documentación de exportación asociada, así como negociación de acuerdos de colaboración con representantes en aquellos países en que no se dispone de oficina de representación.

Logros: Realicé un estudio exhaustivo del mercado de agroquímicos en Argelia, contactando con todos los distribuidores del sector en el país y reorganicé la comercialización de los 10 productos que la empresa tenía previamente registrados con dos nuevos distribuidores. Así mismo, realicé los trámites oportunos para que la empresa participase en una licitación del Ministerio de Agricultura argelino de la mano de un tercer distribuidor. Como resultado de los estudios de mercado que hice en 9 países del Sahel y en Marruecos, la empresa firmó un acuerdo de colaboración con su primer distribuidor en Marruecos.

**2012-2013 Green Universe Agriculture, S.L. / Biobab R&D. Madrid**

Responsable del desarrollo de productos bioestimulantes basados en microorganismos beneficiosos capaces de inducir la resistencia sistémica de las plantas frente al ataque de patógenos.

Funciones: Relaciones comerciales con proveedores internacionales y con centros de investigación. Apoyo técnico al departamento de marketing. Implementación del SAP a nivel de producción (materias primas/producto terminado/stocks en distintos almacenes). Ejecución de la página web de Biobab R&D.

Logros: Con la ayuda de distintos centros de investigación microbiológica y junto con el laboratorio de ensayos, participé en el desarrollo de los primeros productos bioestimulantes de Biobab así como en las negociaciones que culminaron en una Joint venture con Osprey Biotechnics, Sarasota, USA.

**2000-2006: Saint- Gobain Vicasa, S.A. Grupo internacional, líder mundial en el sector vidriero.**

2002- 2006 (Sevilla) Delegado Regional de Ventas Andalucía y Extremadura.

Funciones:

- Gestión de la cartera de clientes y aumento de la misma
- Previsiones de venta / Seguimiento de la cifra de negocio
- Análisis del mercado y elaboración de estudios de mercado
- Elaboración de presupuesto de ventas
- Elaboración y ejecución de revisión de precios

2000- 2002: (Madrid) Técnico Comercial

Funciones:

- Labores técnico-comerciales y de marketing
- Pre-venta: diseño / modificación de envases
- Post-venta: atención de incidencias en líneas de envasado
- Auditorías internas de fábrica y de producto terminado

Logros: En mi primer año como Delegada Comercial de Andalucía incrementé el volumen de ventas en 900Tn (un 2,8% más con respecto al ejercicio anterior) y conseguí una mejora de resultados del SGP de algunos productos; Logré incrementar la cifra de ventas de una facturación de 9,9M€ a 11,46M€ en cuatro años. Gracias a mis previsiones de ventas mensualizadas se pudo realizar una mejor planificación de la producción de los hornos, que derivó en un aumento de la productividad, una reducción de costes de producción y la minimización de las rupturas de stock.

**1999: Dow Agrosiences, S.A. Madrid.**

Estudios en campo/invernadero de la viabilidad y efectividad de distintos productos fitosanitarios.

Logros: Tras los ensayos de campo que llevé a cabo en Lleida a lo largo de varios meses, se pudo concluir que el producto acaricida sometido al estudio había dejado de ser efectivo para la plaga de araña roja del manzano.

Universidad Politécnica de Cartagena: Curso Internacional de Tecnología Postcosecha  
INTYF: Wordpress  
INTYF/ IAB: Marketing Digital  
EOI/ CEI: Analítica Web y reputación online