



SARA GUERRA

Contactos

samarquesguerra@gmail.com

+351916002504

+447502299046

Skype: sara.m.guerra

LinkedIn: <https://uk.linkedin.com/in/saraguerra>

Idiomas

Português: língua materna

Inglês: proficiência escrita e falada - Certificado de Proficiência University of Cambridge

Espanhol: competência profissional - Nível C.1 Avançado Instituto Cervantes de Lisboa

Aptidões Informáticas

Microsoft Office ★★★★★

Salesforce ★★★★★

Adobe InDesign ★★★★★

Basecamp ★★★★★

Trello ★★★★★

Causas & Interesses

Voluntariado na Ajuda de Berço: As responsabilidades de um voluntário incluem brincar e interagir com estas crianças de forma a restabelecer a sua auto-confiança e habilidades sociais.

Viajar e descobrir novos lugares e culturas.

Destaques

- 5 anos de experiência em Account Management.
- Gestão de contas globais de valores superiores a £600,000 anuais.
- Experiência no desenvolvimento de estratégias e campanhas integradas e *cross-culture* para EMEA, China e Sudeste Asiático.
- Liderança de reuniões com clientes para apresentação de propostas, PPMs, campanhas finais e resultados obtidos.
- Gestão e *mentoring* de membros juniores da equipa.
- Estratégica, confiável, resiliente, entusiasta e boa comunicadora.

Experiência Profissional

Senior Account Manager na Redwood – Grupo AMV BBDO Setembro 2015-presente

Londres

- Reporte directo ao Senior Account Director.
- Gestão de contas globais de valores superiores a £600,000 anuais.
- Envolvimento directo no processo contractual e de *procurement*.
- Comunicação com equipa global do cliente para a criação de várias campanhas publicitárias a implementar em 3 *key markets*: EMEA, SESAME (Sudeste Asiático) e China.
- Cooperação directa com equipa de planeamento, equipa criativa e equipa editorial para assegurar que as estratégias propostas cumprem os objetivos do brief.
- Liderança de reuniões com clientes, PPMs e apresentação de campanhas finais.
- Gestão de custos de projecto e certificação do cumprimento da margem financeira.
- Gestão ad-hoc de várias contas com projectos de curto prazo.
- Clientes: AkzoNobel (Dulux), Electrolux and Institute of Cancer Research.

Account Manager no Big Group Maio 2013 - Agosto 2015

Londres

- Reporte directo ao Account Director.
- Retenção e crescimento de contas.
- Desenvolvimento e execução de estratégias integradas com foco em *Branding*, *Content Marketing*, *Social Media*, *Digital PR*, *SEO* e *PPC*.
- Comunicação com clientes, equipas internas e parceiros externos para assegurar que todas os materiais são entregues a tempo e com a mais alta qualidade.
- Antecipação de riscos e identificação de soluções baseadas em *actionable insight*.
- Resposta a RFPs e responsabilidade pela criação de novas propostas para actuais clientes e oportunidades de new business.
- Clientes: MasterCard, Universal Production Music, Cambridge University Press, ColArt, Equinix, Zalando and Duchamp London.

Junior Account Manager na Volume, Design & Advertising Abril 2011 - Janeiro 2012

Lisboa

- Reporte directo ao Senior Account Manager.
- Contacto com clientes para a criação e execução de várias campanhas publicitárias focadas em POS e activação de marca.
- Desenvolvimento de briefs criativos, orçamentos e presença em reuniões com clientes.
- Clientes: Coca-Cola, Procter & Gamble, Nespresso, Danone e Fnac.

Educação

MSc em Strategic Marketing Londres, Reino Unido

2012-2014

Especialização em Luxury Brand Management
London School of Business and Finance (Awarding body London Metropolitan University)

Licenciatura em Publicidade e Marketing Lisboa, Portugal

2009-2012

Escola Superior de Comunicacao Social
Melhor aluna de 2011 e 2012 – vencedora de bolsa de mérito.