

Eugénie Morant Vermeersch

Marketing B2B internacional · Customer Experience · Customer Insights

Dosrius (Barcelona) · +34 663 58 34 29 · eugenibox@gmail.com · [linkedin.com/in/eugeniemorant](https://www.linkedin.com/in/eugeniemorant)

Disponible a partir de febrero de 2027

PERFIL PROFESIONAL

Profesional con dos décadas de experiencia en marketing y comunicación internacional B2B y B2C en un grupo industrial multinacional. He liderado en solitario el marketing operacional durante un cambio de propiedad, un rebranding completo y más de 20 ferias internacionales al año, coordinando equipos de ventas, producto e I+D. Actualmente amplió mi perfil hacia Customer Experience, Customer Insights e investigación cualitativa, con la IA como herramienta y el criterio humano como guía.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Coordinadora de Marketing B2B y B2C

Intermas Group · Llinars del Vallès (Barcelona) · sep. 2019 – jun. 2026

Grupo multinacional fabricante de mallas técnicas para industria, agricultura, ganadería, acuicultura, embalaje, obra civil, construcción y jardinería.

- Asumí en solitario la operativa del marketing y de la comunicación del grupo tras su división y cambio de propiedad (2022), garantizando la continuidad de ferias, campañas y comunicación durante toda la transición.
- Propuse y lideré una nueva narrativa de marca centrada en los beneficios para las personas y el medio ambiente, mediante talleres con ventas, producto e I+D en cada unidad de negocio (2023).
- Dirigí el rebranding completo (identidad visual, logotipo y personalidad de marca) y su implantación en todos los mercados, materiales y canales.
- Desde 2022, gestioné el registro de cerca de 40 marcas (nombres de producto, marcas y logotipos) y el seguimiento de sus registros nacionales e internacionales.
- Organicé más de 20 ferias y eventos internacionales al año (FILTECH, Fruit Logistica, Sommet de l'Élevage), coordinando producto, ventas, proveedores y agencias; optimicé la inversión con stands modulares reutilizables.
- Gestioné el presupuesto de marketing, priorizando las iniciativas de mayor impacto.
- Desarrollé contenidos web y campañas multilingües, email marketing y gestión de leads con HubSpot en coordinación con producto y ventas; gestión de la página corporativa de LinkedIn.
- Diseñé encuentros corporativos de hasta 50 personas de distintas filiales para reforzar la comunicación y la colaboración entre unidades de negocio.

Especialista en Marketing B2B y B2C

Intermas Group · Barcelona · oct. 2006 – ago. 2019

- Planifiqué y ejecuté ferias internacionales y materiales de apoyo comercial para distintos mercados.
- Produje contenidos multilingües y coordiné proveedores y agencias en campañas y lanzamientos.
- Desarrollé acciones de marketing orientadas a la generación de oportunidades comerciales.

FORMACIÓN EN CURSO

Posgrado en Customer Experience con IA · IEBS Business School · oct. 2026 – abr. 2027

Máster en Inteligencia Artificial · BIG school · desde 2026

Sintéticos en Investigación Cualitativa de Mercados · Insights + Analytics España · 2026

Práctico de Inmersión en la IA para Investigadores de Mercados · Insights + Analytics España · 2026

El futuro del trabajo en la era de la IA: mantenerse competitivo/a desde el criterio · Insights + Analytics España · 2026

FORMACIÓN ACADÉMICA

Máster en Comercio Internacional · Avignon Université · 2003 – 2004

First Certificate in English (FCE) · Brighton School · 2001 – 2002

Grado en Lenguas Extranjeras Aplicadas (inglés y español) · Université d'Avignon · 1998 – 2001

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

ChatGPT Work: de cero a agentes (8 h) · BIG school · 2026

España Emprende: Lean Startup y metodologías ágiles · Phimister Business School · 2026

ChatGPT: How to Apply Artificial Intelligence in Your Business · Penta Learning E-ducation · 2024

Liderazgo · Hablar en público · Resolución de conflictos · Fundación Paco Puerto · 2023

COMPETENCIAS

Experiencia: marketing B2B y B2C internacional · comunicación corporativa · gestión de marca y rebranding · registro de marcas · ferias y eventos internacionales · gestión de presupuesto · coordinación de proveedores y agencias · marketing de contenidos multilingüe · email marketing y gestión de leads · facilitación de talleres · coordinación de equipos multifuncionales.

En formación: Customer Experience · Customer Insights · investigación cualitativa y entrevistas en profundidad · IA aplicada a la investigación y a la toma de decisiones.

Herramientas: HubSpot · Microsoft Office · Canva · IA generativa: ChatGPT, Claude y agentes de IA · LinkedIn.

IDIOMAS

Francés: nativo · Español: nativo · Catalán: fluido · Inglés: profesional (B2, First Certificate) · Italiano: básico