

Ref. 01

## RESPONSABLE DE MARKETING I COMUNICACIÓ

Professional apassionat de la natura, l'esport i la cultura. He desenvolupat projectes socials amb l'objectiu de promoure experiències úniques a la natura i aprofundir així en el coneixement del territori. Aporto experiència en disseny i implementació d'estratègia de negoci; marketing i vendes; creació d'aliances comercials, gestió d'esdeveniments i estudis de mercat. Actualment busco un nou projecte professional, preferentment en entorns digitals en els sectors de l'esport, l'oci, la cultura i l'educació.

### Formació

- **Diplomat en Ciències Empresarials** – Universitat Pompeu Fabra
- **Màster en Comerç i Finances Internacionals** – Universitat de Barcelona

### Informàtica

- Microsoft Office , Internet i correu electrònic
- Programes de gestió de tasques i d'equip (**Google Drive, Slack, Trello...**)
- Competències professionals en eines de **marketing 3.0 (email marketing, social media...)**
- Competències professionals en programes de gestió comercial (**Kriter, SAP...**) i comptable (**SAP, Contaplus, Oracle**)

### Idiomes

- **Català, Castellà:** llengües maternes
- **Anglès:** FCE, nivell alt
- **Francès:** DALF C1, nivell alt

### Competències

Persona dinàmica i organitzada, acostumada a treballar de manera autònoma i amb gran dosis d'iniciativa. De caràcter sociable i empàtic, tinc habilitats de treball en equip, negociació i networking.

Ref. 05

## RESPONSABLE COMERCIAL COMPRES/VENDES

Diplomada universitària amb llarga trajectòria en el sector comercial, tant com a venedora directa, com a responsable liderant equips de vendes. **Especialització en grans comptes industrials i comercials, especialment del sector luxe i moda, tant en compres com en vendes. Capacitat per dirigir projectes de prospecció i obertura de nous mercats, estratègia, comunicació i màrqueting.** Aptituds per determinar i seguir les agendes per a la consecució d'objectius propis i de l'equip. **Coneixement del mercat europeu**, especialment Itàlia, França, Suïssa i Polònia. Experiència com a Brand manager, els darrers anys he ocupat posicions de gerència i/o adjunta a Direcció. Habilitat per a establir nous contactes i generar noves línies de col·laboració, negociació, resolució de problemes, així com tancament de contractes i de projectes.

### Formació

- Llicenciada en Biblioteconomia i Documentació
- Curs de **Vendes** - Catalana Occidente
- Curs de **Màrqueting i Brandint** - Victorinox Swis Army - Basilea
- Curs de **Màrqueting digital i vendes online** - Rebeldes Online

### Competències professionals

Responsable i organitzada, amb facilitat per liderar sense imposar-me, bona negociadora i amb capacitat per impulsar equips i assolir objectius. Capacitat per organitzar esdeveniments, actes de premsa, presentacions, showrooms, formacions, reunions d'empresa, etc. Bona comunicadora, persuasiva i amb bona gestió emocional. Habilitat per redactar notes de premsa, copys, i articles per a xarxes socials. Capacitat per determinar temes visuals, catàlegs, xarxes socials, imatge de marca, dintre de l'estratègia de l'empresa.

### Idiomes

- **Català i castellà** natiu
- **Anglès:** first certificate. L'he utilitzat habitualment tant a nivell escrit com parlat en les darrers 12 anys.

### Informàtica

- **E-Commerce, MS Office, gestions SAP Eurowin**
- Facilitat per aprendre nous programes de gestió, entorns operatius, etc.

Ref. 06

## GESTOR DE CUENTAS/ TÉCNICO EN EXPORTACIÓN

Profesional con experiencia consolidada como Responsable de ventas, representando y promocionando en mercados nacionales e internacionales productos de diferentes sectores, principalmente farmacia, cosmética, alimentación y maquinaria. Conocedor de los diferentes canales de distribución. Acostumbrado a mercados internacionales. Mantenimiento de cartera de clientes y búsqueda de nuevos mercados. Alto valor en fidelización de clientes. Interesado en proyectos con continuidad y/o en colaboraciones a tiempo parcial con empresas con objetivos de internacionalización.

### Formación:

- Administración de comercio exterior. Cambra de comerç de Sabadell
- Marketing instrumental. Fundació Emi
- Técnicas de venta. Cambra de Comerç de Barcelona
- Marketing táctico. Centre d' estudis virtuals de la cambra de comerç
- Sesiones formativas de ventas y marketing. Col.legi oficial d'Agents comercials de Barcelona, Instituto internacional de marketing y Barcelona Activa

### Informática

- Usuario de Ms Office

### Competencias profesionales

Negociación, habilidades comunicativas y facilidad para establecer relaciones comerciales. Capacidad de generar confianza en el cliente y orientación a éste. Perseverancia y seriedad. Proactivo, flexible y con facilidad de adaptación.

### Idiomas

- **Español- catalán:** bilingüe
- **Inglés/Francés:** hablado, traducido y escrito.
- **Portugués/Italiano/Alemán:** nivel básico.

Ref. 07

## GERENTE GRANDES CUENTAS

Profesional con una larga trayectoria como comercial en sector Servicios. Interés en desarrollarme en otros sectores afines. Desarrollando funciones de prospección y captación de clientes, elaboración de propuestas y presupuestos, seguimiento de cuentas y venta cruzada. Definición e implementación de campañas comerciales y de Marketing. Selección y respuesta a licitaciones públicas. Asesoría técnica y comercial a RRHH. Preparación de los programas formativos, selección de formadores, seguimiento de los cursos. Gestión documental. Mi actuación siempre se ha basado en el compromiso con el cliente, acompañándole durante todo el proceso hasta la consecución de los objetivos marcados. Objetivos que han surgido de un análisis de la situación y se han materializado en una propuesta que concreta tanto los resultados finales como los KPI's. Ofrezco también a mis clientes desarrollos Web, posicionamiento SEO, depuración de "Bases de Datos" y "Aplicaciones lingüísticas" para el análisis de la "Big Data".

### Formación:

- Licenciado en Comunicación Audiovisual
- Graduado en Márketing
- Dirección de equipos de Venta y Márketing

### Informática

- Usuario habitual de Ms Office: Word, excel, internet, correo electrónico, redes sociales
- Desarrollo web, SEO, Big Data
- Software de gestión

### Competencias profesionales

Venta consultiva; Negociación y cierre; Orientación al cliente; Iniciativa; Proactividad.

### Idiomas

- Catalán/Castellano: nivel nativo
- Francés: nivel profesional (intermedio)

Ref. 08

## RESPONSABLE COMERCIAL Y LOGÍSTICO.

Amplia trayectoria como responsable comercial y logístico en pequeñas y medianas empresas. Especialista en logística en temperatura dirigida, almacenaje, transporte y entrega de última milla. Captación de colaboradores, alianzas y relaciones externas. Acompañamiento de campañas de ventas y fidelización. Alto valor en liderazgo, formación y motivación de equipos. Prospección de mercado, negociación, estrategia y comunicación. Acompañamiento al cliente. Cierre de operaciones comerciales.

### Formación

- Diplomatura en Logística y Compras.
- Formación en TMS y software de gestión.
- Formación en Control y gestión de flotas.
- Formación en APPCC y trazabilidad.

### Competencias profesionales

Buen comunicador, persistente, previsor, metódico, dinámico, analítico, estratega. Con facilidad para integrarme y liderar equipos de trabajo. Actitud responsable y positiva. Gestión Grandes Cuentas, Negociación con clientes y proveedores. Habilidades directivas. Habilidad negociadora, conciliador y orientado a resultados. Ilusión por nuevos proyectos. Crear cultura de empresa. Seguridad e higiene en el trabajo. EPI'S. En continuo aprendizaje.

### Idiomas

- **Castellano – Catalán:** lenguas nativas
- **Francés:** Nivel conversación y negociación.
- **Inglés:** Competencia básica.

### Informática

- Paquete Office, **AS-400, CRM, ERP**

Ref. 13

## COUNTRY MANAGER / DIRECCIÓN COMERCIAL/ GERENCIA

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas con más de 20 años de experiencia en la Dirección y gestión de pequeñas empresas del sector del mueble (fabricación y distribución). Áreas de experiencia: apertura de nuevos mercados, diseño de políticas de comercialización y distribución de productos, relación y negociación con los proveedores (nacionales y principalmente internacionales), planificación de estrategias de venta y relación con los clientes clave, seguimiento del flujo compras - ventas - servicio. **Profesional multilingüe (inglés, italiano, francés, portugués)**

### Formación

- Licenciatura en **Dirección y Administración de Empresas** - ESADE
- MBA, especialidad en **Marketing** - ESADE

### Competencias profesionales

Visión estratégica, Previsor, Observador y Analista de los distintos escenarios para así tomar las mejores decisiones. Buena predisposición para liderar equipos y sacar su mejor rendimiento. Facilidad para negociar y llegar a acuerdos óptimos en función de los objetivos de la empresa y las necesidades de los clientes.

### Idiomas

- **Castellano - Catalán:** lenguas nativas
- **Inglés - Italiano:** nivel avanzado
- **Portugués - Francés:** nivel conversación

### Informática

Paquete Office , internet y correo electrónico

Ref. 16

## EXECUTIVE ASSISTANT/ COMUNICACIÓN/MARKETING/EVENTOS Y PATROCINIOS

Profesional con una sólida trayectoria como **Executive Assistant**, con capacidad de planificación y coordinación, **organización**, flexibilidad, **resolución**, integración e identificación de los objetivos del proyecto, así como capacidad de **multitarea** y con fuerte orientación al cliente **interno** y **externo**. En el área de marketing, experiencia en el desarrollo de campañas para empresas destacadas como **Fundación “la Caixa”, CaixaBank, La Vanguardia, Mundo Deportivo y Laboratorios Almirall**, liderando proyectos **on-line** y **off-line** y coordinando el desarrollo de la **marca**. Experiencia laboral en Australia coordinando acciones de comunicación y eventos en proyectos sociales.

### Formación

- Diplomatura en Comunicación, especialidad Publicidad - Abat Oliba CEU
- Master en Comunicación, Publicidad y RRPP - ESIC - Business & Marketing School
- Postgrado en Marketing Estratégico y Operativo - Universitat Politècnica de Catalunya

### Competencias profesionales

- Perfil creativo y proactivo con visión estratégica, orientada a resultados, facilidad para trabajar en equipo y de forma autónoma, con excelente capacidad de liderazgo.
- Destacadas habilidades comunicativas, organizativas e interpersonales con capacidad analítica, en continua búsqueda de mejoras para cumplir con los objetivos marcados y resolver problemas.
- Buena capacidad para adaptarse a los cambios, persistencia y constancia para obtener los resultados deseados.

### Idiomas

- **Castellano:** lengua materna
- **Catalán:** lengua materna
- **Inglés:** nivel avanzado

### Informática

Usuario habitual en entorno profesional de MS Office (Word, Excel y Power Point) , Internet y correo electrónico.

Ref. 18

## **FIDELIZACIÓN DE CLIENTES – VENTAS – CALL CENTER**

Profesional con una sólida trayectoria en el asesoramiento a clientes y venta de productos en diferentes sectores: cosmética, decoración, hostelería y artes plásticas entre otros. Aporto experiencia en terapias de la estética facial y corporal. Amplío mi experiencia en el área decoración y manualidades, venta de muebles, diseño de espacios, asesoría y atención al cliente, cursos de encuadernación y técnicas de scrap.

### **Formación:**

- Atención telefónica para call center
- Técnica en farmacia y parafarmacia
- Técnica superior en asesoría de imagen Personal
- Esteticista y Diplomada en Cosmiatría
- Encuadernación Artesanal
- Visual Merchandising - Customización- Euromodebasque

### **Informática**

- Usuario habitual de Ms Office: Word, excel, internet, correo electrónico

### **Competencias profesionales**

Capacidad de compromiso y automotivación, orientada a cliente y a resultados. Trabajo en equipo, iniciativa, autonomía, flexibilidad y adaptación al cambio. Buenas habilidades comunicativas.

### **Idiomas**

- Catalán: nivel básico (perfeccionando en la actualidad)
- Castellano: lengua materna



Ref. 20

## ADJUNT DIRECCIÓ/MÀRQUETING DIGITAL/DIRECCIÓ COMERCIAL-ADMINISTRACIÓ

Apassionat per satisfer els clients i amb vocació de servei proposant solucions, implementant i optimitzant processos. Experiència en diferents empreses de reconegut prestigi del sector serveis, exportació i sanitari. Aporta un perfil polivalent i ha desenvolupat responsabilitats en diferents àrees: Direcció, Administració, Informàtica i Publicitat. Coneixements transversals de gestió empresarial (CEO de societat limitada familiar comercial del sector construcció). Ha dissenyat i executat amb èxit pla de marketing i digitalització per a expansió empresarial. Implementació e-commerce , coordinació de contingut i disseny de webs per a diferents segments. Gestió de sistemes informàtics.

### Formació

- Diplomatura en Ciències empresarials: Universitat Autònoma de Barcelona
- Màster en Màrqueting digital i e-commerce: Universitat de Barcelona

### Competències professionals

Persona creativa, dinàmica, habituada a tractar amb diferents interlocutors. Intel·ligència emocional i lideratge. Flexibilitat i adaptació a nous entorns de treball. Familiaritzat amb l'anàlisi de problemes i recerca de solucions. Orientació a objectius i visió estratègica. Negociació i comunicació.

### Idiomes

- **Castellà/català:** nivell nadiu
- **Anglès:** nivell avançat

### Informàtica

- Gestió integral SAP R/3 i de Suite CRM; MsOffice Professional
- Gestió i anàlisi Web:
  - SEO, SEM i SSM CMS; Adwords, social media
  - Wordpress, Magento, Joomla, webmastertools, google analytics, semrush, etc.