

ANDREU V.

Datos Personales:

Dirección: (Valencia)
Fecha Nacimiento: 27/07/1972

Formación Académica:

Diplomado en Ciencias Empresariales, Junio 1997

Universidad de Valencia

Formación Complementaria:

- **Título de especialista universitario en gestión de cooperativas y S.A.T's**, de 200 horas. Universidad Politécnica de Valencia (Julio 2007).
- **Gestión de la calidad e innovación en las cooperativas agroalimentarias**, de 198 horas. Universidad Politécnica de Valencia (junio 2007).
- **Programa Executive de dirección de empresas**, de 110 horas. Florida Universitaria (junio 2008)
- **Técnico de prevención nivel superior en la especialidad de higiene industrias**, de 250 horas. Grupo Euroformac (julio 2009).
- **Título de Prevención nivel superior en la especialidad de ergonomía y psicología aplicada**, de 198 horas. Grupo Euroformac (Noviembre 2009).
- **Sistema APPCC en el sector hortofrutícola**, de 10 horas. Unión Provincial de Cooperativas del campo de Valencia (abril 2008)
- **Como negociar en los mercados exteriores**, de 8 horas. Escuela de negocios Lluís Vives (marzo 2003)
- **Gestión aduanera e intrastat**, de 20 horas. Escuela de negocios Lluís Vives (abril 2003)

Experiencia:

Mayo 2014 – Actualidad **Director comercial en Frutas Gilabert S.A**
en Masamagrell – Valencia

Funciones:

Coordinación del equipo de ventas, atención y negociación con los Proveedores y los Clientes, tanto nacional como exportación. Fijación de objetivos, seguimiento y evaluación de los resultados obtenidos. Organización de las órdenes de trabajo para el correcto funcionamiento y la eficiencia de almacén de producción. Reportar al Consejo de Administración.

2005 – Abril 2014 **Gerente de la Cooperativa agrícola del Marquesado. Director Comercial.**
Llombai- Valencia

Funciones:

- Como Gerente, dependiendo del Consejo Rector, fijar la dirección estratégica de la Empresa, fijar los objetivos y necesidades de la misma y establecer las actuaciones necesarias para su

consecución. Coordinación de los distintos departamentos de la empresa y gestión RRHH. Relaciones con los Socios. Negociación con los proveedores de los distintos productos necesarios para el almacén de producción (Packaging, consumibles, productos químicos, etc)

- Como Director Comercial, prospección de mercados, negociación con los Clientes, estableciendo los contratos de venta, seguimiento y evaluación de las ventas, análisis de satisfacción de los Clientes y localización de puntos de mejora, etc.

1993 - 2005. **Comercial del sector hortofrutícola en Cooperativa Agrícola Nuestra Señora del Oreo Coop.V. (CANSO)** de L'Alcúdia- Valencia

Funciones:

Negociación de venta con los clientes, detección de clientes potenciales, Gestión administrativa de las ventas. Evaluación y seguimiento de la satisfacción de los clientes. Coordinación con el almacén de producción para cumplir con las necesidades de los clientes, etc.

Informática:

Microsoft Office a nivel usuario avanzado.

Manejo de programas específicos de gestión (ERP, etc.).

Idiomas:

Castellano	Nativo, nivel alto hablado y escrito
Valenciano	Nativo, nivel alto hablado y escrito
Inglés:	Nivel medio hablado y escrito

Otros Datos de Interés:

Carnet de Conducir B1, Vehículo propio,