

ID-11870 Luis

30 de Octubre de 1982

Valencia

Carnet de conducir tipo B y coche

Carta presentación:

Profesional con 12 años de experiencia en roles comerciales. Trilingüe. Persona apasionada, con don de gentes, acostumbrado a trabajar bajo objetivos. Disponibilidad para viajar.

Logros destacables:

Eight and Bob: Lanzar los amenities Eight and Bob y posicionarlos en hoteles de alto standing como el hotel Wellington de Madrid además de pruebas a consumidor en hoteles como el Hotel Hermitage de Andorra y el Sha Wellness and Spa del Albir

Aciera Retail: Captación, desarrollo y seguimiento de un evento para Firestone de 2 semanas de duración en Valencia. Desde la contratación de las distintas localizaciones, catering y personal. Además de la creación de toda la decoración y displays informativos durante el evento.

Frutucuman: Negociación de los cobros de los clientes griegos durante el corralito de la crisis económica y consecución de los objetivos fijados de cobro.

Experiencia laboral

Febrero 2020 – Actualidad:

Export Cartonajes Mora (Empresa de impresión y fabricación de estuches, displays, cajas de cartón)

Funciones:

- Prospección de mercado extranjero y nacional, Bélgica, Francia y Norte de África
- Fidelización de clientes a través de un servicio personalizado de atención al cliente
- Negociación de precios
- Seguimiento de pedidos
- Estudio previo de necesidades del cliente
- Presupuestos: calculo y presentación

Septiembre 2018 – Junio 2019: Account Manager Eight and Bob (Multinacional dedicada a la perfumería premium)

Funciones:

- Búsqueda de clientes en el sector hotelero de lujo en Europa
- Lanzamiento de nuevo producto: estudio exhaustivo de los hoteles de España y de Europa premium, segmentación de prioridades, envío de información y concertación de reuniones
- Creación de estrategia de venta
- Fidelización
- Política de precios fijada basándonos en la competencia y nuestros propios costes
- Negociación
- Atención al cliente
- Seguimiento de los pedidos

Enero 2017 – Septiembre 2018:

Socio Empresa Aedis– Bintra (Intermediación en la compra y venta de terrenos solares y edificios)

Funciones:

- Bintra se crea con la fusión de Aedis y Kazaneroch en septiembre 2017
- Bintra, empresa dedicada a la construcción y reformas
- Búsqueda de clientes
- Atención al cliente
- Seguimiento de la obra
- Control de calidad

Octubre 2015 – Actualidad: Co-fundador Empresa: Marelle

- Tienda de ropa infantil y de mujer Funciones:
- Visual Merchandising
- Organización
- Logística

Febrero 2013 – Enero 2017: Business Development Europe

Acierta Product Team (Diseño y desarrollo global del punto de venta donde se engloban actividades que van desde el escaparatismo hasta el interiorismo comercial, pasando por la producción de material POS o mobiliario)

Funciones:

- Ampliación cartera de clientes
- Seguimiento e idealización de las cuentas (Firestone, Carlsberg, Gris Blanc, Somersby,...)

Agosto 2009 - Noviembre 2012: Director comercial de la oficina europea Empresa: Frutucumán y Saborjuice

- Saborjuice es una oficina de representación de empresas extranjeras dedicadas a la producción de cítricos y Frutucuman una empresa de producción de limón Argentina Funciones:
- Encargado de la fijación de precios hablando diariamente con los diferentes clientes Europeos y controlando los distintos informes de los principales mercados (Holanda, UK, Francia, Grecia y España)
- Seguimiento del cliente: buscando siempre su satisfacción y proponiendo nuevos tipos de confecciones que le ayudarían a vender más. Además, viajes varios durante la temporada para poder mejorar la relación comercial y humana (viajando a todos los países europeos y Rusia)
- Cobranzas: comprobar cobros y negociar descuentos si necesario.
- Apertura de nuevos mercados a través de ferias y a través de la red de contactos.

Otras experiencias laborales:

- Del 26 de Marzo 2009 al 10 de Agosto 2009 responsable del departamento comercial y marketing de espaciocreativo (empresa dedicada al diseño y la publicidad en Valencia) Encargado de buscar nichos de mercado y oportunidades, además de diseñar nuevas estrategias para cumplir con las expectativas de los clientes
- Del 1 de Noviembre 2008 al 31 de enero 2009 asistente del Director de exportación en Cárnicas Serrano S.L. (España)
- Julio 2007 a Octubre 2007 comercial para Danone S.A. (España) Encargado del control de precios y presentación en los supermercados
- 2003-2004 Encargado del club social de un club de hockey (4 meses, Bélgica)
- 2002-2003 Atención al cliente
- 2001-2003 Encargado del club social de la facultad de Económicas de la ULB (Universidad Libre de Bruselas)
- Verano de 1999 equipo de mantenimiento.

Formación académica

- 2015-2016 Postgrado experto en Retail en la Universidad Europea de Valencia
- 2004-2009 Título superior en Marketing y Gestión Comercial en ESIC Valencia (pendiente del proyecto de fin de carrera)

Idiomas

- Francés y español: Bilingüe
- English: nivel alto
- Nederlands: nivel medio

Informática

- Office (Excel, Word, Power Point): nivel usuario