



CV-52919

Madrid

PROFESIONAL DEDICADO Y PROACTIVO

ACTITUD COMERCIAL | INTELIGENCIA EMOCIONAL | ORIENTACIÓN A OBJETIVOS

Enfocado en desarrollar mi carrera profesional en el área de ventas. He adquirido a lo largo de mi trayectoria una actitud innovadora, un comportamiento analítico y capacidades de negociación entre otras. Las personas con las que he trabajado me consideran una persona, dedicada, comprometida y proactiva. Buen manejo del Excel y nivel de Inglés avanzado.

EUROPASTRY, MADRID

KEY ACCOUNT REGIONAL, MODERN DISTRIBUTION

2018--ACTUAL

- Gestiono cuentas Nacionales e Internacionales como Costco, Gadisa, Froiz, Repsol y Supersol, entre otras.
- He implementado y abierto mercado con Costco en países como Japón y Taiwan.
- Trabajo de forma transversal con todos los departamentos para dar el mejor servicio al cliente: Trade Marketing, Product Manager, Logística, Aprovisionamiento y Facturación.
- Control y análisis exhaustivo de P&G de cada cliente que gestiono.
- Ejecución de estrategias para mejorar la relación y el compromiso con cada cliente.
- Identificación de posibles necesidades en cada cliente para traducirlas en oportunidades de venta.

TH3DOT, MADRID

2018 -- 2018

BUSINESS DEVELOPER

Th3Dot en una Start-up, que crea y gestiona soluciones para clientes y empresas. Diseño y la fabricación digital.

- Desarrollo de un plan de Negocio para dos proyectos diferentes (Farmbot, CustomCryptoStore)
- Diseño de estrategias interactivas con la comunidad de medios sociales aumentando el estímulo y el empoderamiento de la marca.

PRICEWATERHOUSECOOPERS, MADRID

2015—2018

AUDITOR SENIOR

- Auditar la imagen fiel de los Estados Financieros que presentan las compañías al cierre de cada ejercicio.
- Participé en la mayor adquisición de deuda inmobiliaria que se produjo en España, analizando la viabilidad de 250 empresas, teniendo en cuenta su rentabilidad y el valor de sus activos.
- He ayudado a mis compañeros más inexpertos con las herramientas de Excel para que fuesen más eficientes.
- Involucración en una amplia variedad de clientes, he motivado y liderado los equipos con los que he trabajado.

MCDONALD'S, ALICANTE

2013 —2014

EMPLEADO

- Rotación durante dos veranos (6 meses) en las diferentes posiciones de un restaurante McDonald's adquiriendo un amplio conocimiento del funcionamiento de la franquicia.
- He asistido al encargado en las previsiones de compra semanales y organización de los horarios de los empleados.

EDUCATION

MASTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y VENTAS

2017—ACTUALIDAD

EAE BUSINESS SCHOOL, MADRID

MASTER EN AUDITORIA DE ESTADOS FINANCIEROS Y FINANZAS.

2015—2017

COLEGIO UNIVERSITARIO DE ESTUDIOS FINANCIEROS, MADRID

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS BILINGÜE

2011—2015

COLEGIO UNIVERSITARIO DE ESTUDIOS FINANCIEROS, MADRID

PROGRAMA DE INTERCAMBIO UNIVERSITARIO

2013—2014

RENMIN UNIVERSITY OF CHINA, PEKIN

PROFESSIONAL DEVELOPMENTS

APD-Programa para comerciales de alto rendimiento

2019

ScotWork (n) Negotiation

2019

Curso de inversión en Bolsa y mercados de capitales (AEMIN)

2015

Voluntariado con la Fundación de "Best Buddies"

2015