

RICARDO M.

BUSINESS DEVELOPMENT
EXPORT / KEY ACCOUNT MANAGEMENT

EXPERIENCIA LABORAL

ACÚSTICA INTEGRAL (2015-Puesto actual – 5 años)

EXPORT MANAGER / BUSINESS DEVELOPER MANAGER

Reportando a Director General, actualmente lidero el desarrollo de negocio y ventas en departamento internacional para fabricante de productos arquitectónicos, acústicos y metálicos para el sector de la **construcción** (residencial, hoteles, edificios públicos, hospitales, etc. **Industria** (principalmente cadenas de supermercados) y **medios audiovisuales** (estudios de grabación, sets, etc en Europa, Medio Oriente y África.

Tareas

- Planificación de la **estrategia comercial internacional**, análisis competencia, productos, canales de distribución.
 - Prospección: Identifico oportunidades en nuevos mercados y potencio los canales de venta en los mercados maduros.
 - Colaboración con el departamento de marketing para la búsqueda y puesta en marcha de acciones concretas.
- Preparación y asistencia a ferias, inbound, marketing digital, etc.
- Preparación argumentarios de venta y realización de formaciones para equipos de prescripción y seguimiento equipos.
 - Preparación de **viajes y misiones comerciales**. Prospección red de colaboradores a través de distribuidores, mayoristas, reailers, agentes, minoristas, ingenierías, prescriptores y consultores.
 - Trasladar feedback prospección mercados a producción, técnicos y calidad con el objetivo de implementar mejoras.
 - **Seguimiento** y de proyectos en marcha, clientes y prospectos.

TUBOS REUNIDOS (2013-2015 – 3 años)

INTERNATIONAL SALES MANAGER

Responsable expansión negocio para distribuidora del Grupo Tubos Reunidos, Almesa. Desde su creación, trabajando en el departamento de exportación para el establecimiento de relaciones comerciales con nuevos socios en Europa, África y Oriente Medio.

Almesa, perteneciente al Grupo Tubos Reunidos, es una de las compañías líderes en la distribución y gestión de proyectos en el sector de la tubería de acero. Su oferta va dirigida al sector industrial y grandes instalaciones, teniendo entre sus clientes más relevantes a ingenierías, fabricantes de bienes de equipo, montadores, empresas energéticas, eléctricas, industria química, petroquímica, sector de la automoción, industria del gas, constructoras. Suministro de tubería para perforaciones petrolíferas y gas (O.C.T.G.)

- **Apertura y prospección nuevos mercados**. Negociación con distribuidores, agentes, puntos de venta, ingenierías, empresas de importación.
- Creación sociedades mixtas y **acuerdos con partners locales**.
- Presentación y defensa ofertas técnicas y económicas. Preparación licitaciones internacionales. Viajes y misiones comerciales. Asistencia a ferias del sector.

DCREDIT SERVICIOS FINANCIEROS (2012-2013 – 2 años)

ASESOR FINANCIERO / COMERCIAL

Asesoramiento financiero, con vocación muy comercial para tramitación de productos de intermediación financiera en el sector inmobiliario. Operaciones y trámites de gestoría general.

GLENCORE (2008-2010 – 3 años)

TRADER ADJUNTO Y EJECUCIÓN INTERNACIONAL

Glencore Grain, filial de Global Glencore, trader mundial líder en el mercado de productos agrícolas, **cereales** y una de las mayores empresas del mundo de los recursos naturales.

Tareas

Soporte al trader principal mediante la preparación de notas sobre tendencias del mercado (Commodities) propuestas de venta. Redacción y ejecución de contratos de operaciones internacionales para la importación y exportación de más de 30.000 toneladas de todo tipo de cereales y **productos para consumo**. Contratación y seguimiento proveedores logísticos y transportes marítimos y terrestres. Negociación de documentación comercial acreditativa. Elaboración y exposición de informes comerciales.

CARREFOUR (2006-2008 – 2 años)

AGENTE IMPORT - EXPORT

Control de mercancías, **alimentación, textil y eléctricos**. Gestión de despachos, comunicación con navieras y agentes aduaneros.

EUROPCAR (2006-2006 – 6 meses)

ASISTENTE DEPARTAMENTO DE MARKETING (PRÁCTICAS)

Gestión de eventos. Valoración entrada de propuestas. Generación de métricas y análisis interno del departamento. Gestión de pedidos. Colaboración en elaboración de campañas.



PRESENTACIÓN

Con 34 años, cuento con más 15 años de experiencia laboral orientando mi trayectoria al mundo de las **ventas y estrategia comercial, desarrollo de negocio, gestión, marketing y finanzas** tanto en entornos nacionales como internacionales, y enfocándome a diversos sectores.

Aparte de mi formación universitaria y profesional, he dedicado mi formación al aprendizaje de idiomas. El haber residido en **Australia, Francia e Inglaterra** me permite manejarme con fluidez en Inglés, Francés y Castellano y estar acostumbrado al entorno internacional.

Me gustaría formar parte de un proyecto laboral estable y de futuro, dentro de una empresa en continuo desarrollo, y en un entorno dinámico e innovador con opciones de proyección, formación y continuo crecimiento.

TÍTULACIÓN ACADÉMICA

DIPLOMADO CC. ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

John Moores University (Liverpool – U.K)
Universidad de Valladolid

MÁSTER DESARROLLO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

CESMA Business School (Madrid - España)

LICENCIADO TRADUCCIÓN E INTERPRETACIÓN

Universidad de Valladolid

PERSONALIDAD

- ★ Habilidad para empatizar y crear relaciones de valor. Personalidad muy sociable.
- ★ Organizado, disciplinado y líder.
- ★ Me encanta viajar y hacer deporte.
- ★ Buen comunicador, con alta capacidad para la interacción a nivel técnico y el trabajo en equipo.
- ★ Buen negociador.

IDIOMAS

ESPAÑOL **NATIVO**
INGLÉS **ALTO**
FRANCÉS **ALTO**
CATALÁN **MEDIO**

ADICIONAL

Conocimiento técnicas venta 2.0, Marketing digital e inbound.