

CURRÍCULUM VITAE

- Datos personales:

- **Nombre y apellidos:** Rubén P.

- **Fecha de nacimiento:** 25/04/1988

- Formación académica reglada:

- **Grado en RRLL** (Facultad de Derecho – UAB - Universidad Autónoma de Barcelona)

(Convalidación de Diplomatura en RRLL y realización del 4º curso para obtener titulación de Grado válido a nivel europeo)

- **Grado en Derecho** (Facultad de Derecho – UNIR – Universidad Internacional de La Rioja (pendiente 6 asignaturas)

-**Máster en Programación Neurolingüística, Coaching Ejecutivo y Comunicación Persuasiva.** (TALENT INSTITUT). Formación válida a nivel internacional (titulación acreditada) (140 horas)

-**Grado en Medicina Tradicional China** (Fundación Europea Medicina China – Universidad del Atlántico). 3º curso de 4.

- Experiencia profesional relacionada con el ámbito comercial :

-**Enero 2010 – Diciembre 2010:** Prospector de empresas, orientador/asesor laboral juvenil y conferenciante en institutos de educación secundaria de charlas de temática laboral.

Contrato obra y servicio.

-**Enero 2011 – Abril 2013:** IDEA, Institut d'Estudi Aplicats

Asesor de formación. Concertación de visitas con alumnos potenciales, realización de visitas, matriculación de alumnos y posterior seguimiento. Formador en técnicas de venta/habilidades comunicativas y producto a los nuevos comerciales contratados por el centro de formación. *Autónomo.*

-**Marzo 2014-Septiembre 2014:** CHEQUEMOTIVA – 014 MEDIA.

Ejecutivo de cuentas dentro de Chequemotiva, agencia de marketing promocional perteneciente a 014 Media.

Presentación y diseño de campañas de publicidad, realización de presupuestos, seguimiento de las campañas. *Sustitución por baja maternal.*

-**Enero 2015-Agosto 2016:** POCURULL, SL.

Delegado comercial y responsable de ventas en empresa dedicada al sector Pet Food y distribución de complementos y accesorios para mascotas.

Realización de visitas a clientes, celebración de reuniones, negociación de descuentos, implantaciones de marcas, supervisión de consecución de objetivos y aumento de ventas. Gestión de clientes mediante CRM.

Mi actividad se basaba en viajar 3 semanas al mes por mi zona asignada (Barcelona, Gerona, Tarragona, Castellón, Valencia, Alicante, Murcia, Andalucía, Islas Baleares e Islas Canarias) y, el tiempo restante, realización de funciones administrativas en oficina.

-Septiembre 2016 – actualidad : SPECCHIASOL IBERIA SL

Delegado comercial de visita a farmacias y herboristerías comercializando los productos fitoterápicos y complementos alimenticios del laboratorio.

Formación de producto a titulares de Farmacia, farmacéuticos y auxiliares.

Ámbito de actuación: Provincia de Barcelona, Gerona y Tarragona.

Autónomo.

- Idiomas:

- **Castellano:** lengua materna. Hablado y escrito perfectamente

- **Catalán:** lengua materna. En disposición del **Nivell C** del Consorci de Normalització Lingüística.

- **Inglés:** nivel “intermediate”, hablado y escrito bien.

- **Chino:** cursado 1r curso en la Escuela Oficial de Idiomas (Drassanes-Bcn)

-Informática:

Conocimientos altos de: Paquete Office, Outlook, Bases de Datos, CRM.

-Otros datos de interés:

Disponibilidad del permiso de conducir B.

Disponibilidad horaria indistinta e inmediata

Disponibilidad para viajar y movilidad geográfica