



Xavier D.

MANAGER DE VENTAS Y COMPRAS



PERFIL

Experiencia en diferentes sectores: compras, ventas, logística, calidad y educación, todas en el ámbito empresarial. Gestión de equipos, ejecución de proyectos, análisis e informes de ventas y compras, consecución objetivos, reportando a dirección.

Orientado al cliente / proveedor. Proactivo, capacidad de resolución. Coordinación y gestión de diferentes proyectos. Actitud positiva, pensamiento creativo, capacidad de adaptación y priorización.



HABILIDADES

COMPRAS



VENTAS



MARKETING



LIDERAZGO



TRADING



NEGOCIACION



FORMACION ACADÉMICA

LICENCIADO EN GEOGRAFÍA POR LA UB: Especialización en Comercio Internacional y Geopolítica.

MASTER: CAP en ICE



EXPERIENCIA LABORAL

- VICINANZA TRADING Marzo 2017 - Octubre 2018 **Purchase & Project Manager**
- ZETA ESPACIAL S.A. Julio 2015 - Enero 2017 **Sales Manager Export**
- SOLOMOMEDIA (MANCHESTER) Mayo 2014 - Junio 2015 **Sales Expert Google**
- WAFI SPAIN S.L. Julio 2013 - Marzo 2014 **Técnico de Calidad**
- FORMEL D GROUP Noviembre 2012 - Mayo 2013 **Técnico de Calidad**
- JHONSONS CONTROLS Febrero 2011 - Julio 2012 **Técnico de Calidad**
- ESCUELA CAMP JOLIU Septiembre 2008 - Agosto 2010 **Profesor**
- DRAGADOS S.A. Agosto 2006 - Agosto 2007 **Técnico de Calidad**
- JORDAN MARTORELL Abril 2004 - Julio 2006 **Administrativo Logística**

PURCHASING EXECUTIVE

- Gestión de proveedores B2B y aspectos documentales. **SAP BUSINESS 1.**
- Negociación de precios y condiciones de compra.
- Confección de pedidos, forecasts y análisis de necesidades.
- Elaboración de informes de compras y ventas. **EXCEL AVANZADO.**
- Asistencia a ferias del sector beauty: perfumería, cosmética, parafarmacia y complementos + prospección de proveedores.

PROJECT MANAGER

- Implementación de estrategias de venta y políticas de empresa B2C.
- Gestión interdepartamental así como optimización de recursos y capital.
- Análisis de mercado, supervisión de inventarios en tienda, obras y equipos técnicos.
- Informes de venta, rotación, márgenes y precios + gestión BBDD.
- Gestión grupo humano de 6 personas.

SALES MANAGER (EXPORT)

- Administración comercial de cuentas de clientes B2B, así como las diferentes marcas y productos. Gestión de pedidos e incidencias, negociación de precios y condiciones de la venta con mayoristas, distribuidores y grandes cadenas.
- Gestión de aspectos legales de comercio internacional en sector alimentación: registros sanitarios, packaging.
- Implementación de planes de marketing y mejoras del producto así como su seguimiento. Definición de políticas de empresa junto a la dirección para los diferentes mercados.
- Asistencia a ferias internacionales de confitería + prospección de clientes.



LOGROS

- Gestión exitosa de Proyecto "Perfumeria Caussa" doblando el volumen de facturación respecto al ejercicio anterior (2017).
- Ampliación y consolidación de cartera de clientes y proveedores.
- Confección y ejecución de un proyecto interdisciplinar en Camp Joliu, superando todas las expectativas y objetivos establecidos.



ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS

- IDIOMAS:** inglés (avanzado), castellano (nativo) catalán (nativo).
- Marketing Digital (IAB Spain)
- Introducción en el mundo de la farmacia y la parafarmacia (TEAM 2000)
- Comercio Internacional (IESE)
- Gestión de la calidad: Estrategia de las 5S. La empresa visual.



REFERENCIAS

- En caso de interés puedo adjuntar cartas de recomendación.