



Albert M.

Fecha Nacimiento: 06-01-1988

Objetivo

Mi objetivo es poder establecerme en una empresa dinámica, donde poder desarrollarme en ella profesional y personalmente.

Experiencia Profesional

Mayo 2019 – Enero 2020

Skyward Capital, S.L.
(GLENWELLGROUP)

Barcelona

- Fui contratado como freelance para llevar a cabo un proyecto de viabilidad para la implantación de las remontas en Barcelona, poner en marcha el know-how.
 - Generar el branding en Barcelona y conocimiento de marca.
 - Informar/educar a los administradores de fincas y propietarios de sobre la construcción modular *industrializada*.
 - Ampliar el área de actuación potencial.
-

Octubre 2015 – Abril 2019

LA CASA POR EL TEJADO
(Despacho de arquitectura)

Barcelona

Desarrollo de Negocio Zona Cataluña

- Control de los derechos de vuelo potenciales y futuros para su adquisición, así como la prospección de nichos de desarrollo urbanístico.
 - Crear tácticas de prospección al equipo para poder entrar en la compra del derecho de vuelo y/o edificios.
 - Presentación y negociación de las ofertas de compra con corporaciones, inversores, administradores de fincas y juntas de vecinos.
 - Control de los departamentos jurídicos, administrativos y de la notaria, para llevar a buen puerto la adquisición.
 - Venta de los activos desarrollados en el despacho.
 - Control y análisis del mercado inmobiliario con dirección.
-

Febrero 2014 – Septiembre 2015

Viaconto Minicredit

Barcelona

Senior Product Specialist

- Monitoring del personal.
- Análisis de la viabilidad del solicitante.

- Asesorar al personal en trainings de empatía y gestión de conflictos.
- Marcar objetivos anuales para incentivar al personal.
- Realización de cuadros de créditos concedidos.

Septiembre 2011 – Septiembre 2013

EF, Education First

Ámsterdam

Delegado comercial Spanish team

- Venta de cursos internacionales al mercado latinoamericano y español.
- Marcar objetivos e incentivar a un personal de 6 empleados.
- Después de unos meses, viajar una vez al mes a Madrid para ayudar a central de EF con informes de ventas y estrategias de mercado y ayuda en las ventas en temporada alta.

Junio 2007 - Julio 2011

Burberry Spain S.A.

Barcelona

Administrativo Back-Office

- Controlar todo lo relacionado con las tiendas Burberry de los centro el Corte Inglés de toda España y dos centros de Portugal. " Gaia y Lisboa"
- Control de inventarios y cuentas, gestionar traspasos entre centros, reposiciones desde central, generar precios y creación de catálogos de tienda. Todo mediante SAP R3, Retail y Ediwin más las herramientas de Office.

Formación académica

Diseño Gráfico y WEB, Academia CEPI-BASE, BARCELONA 2013

- Photoshop CS6 , Indesign CS6 , Illustrator CS6, Aftereffects y HTML 5

ESIC Business & Marketing School, 2007 - 2011

Licenciado Marketing.

Escoles Betlem, Septiembre, 2005 - 2007

Bachillerato en Ciencias Sociales

Idiomas

Lenguas Nativas: Catalán y Castellano

Inglés: B2

Otros datos de interés

Licencia de conducir A y B con vehículos propios.

Programas informáticos: Windows & MAC OS X, SAP / R3, Adobe, Office, CRM Y SIEBEL.
Adobe