

Currículum Vitae

Pedro Javier Porras Flor

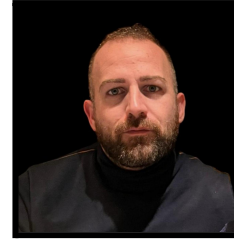
Dirección: Carrer del Pont (ESTIVELLA)

/ Plaza Duque de Segorbe7 (SEGORBE)

Teléfono: 665 892 472

Email: javierporras89@gmail.com

Fecha de nacimiento: 04/11/1989



Perfil profesional

Profesional dinámico y orientado a resultados con más de 15 años de experiencia en ventas, gestión comercial y hostelería. Especializado en el sector comercial, con habilidades demostradas en captación y fidelización de clientes, negociación y gestión de equipos. Apasionado por el desarrollo de estrategias comerciales y la optimización de procesos para maximizar el rendimiento empresarial. Actualmente en formación como API en Aula Inmobiliaria, consolidando conocimientos en el sector inmobiliario.

Formación académica

- Agente de la Propiedad Inmobiliaria (API)
Aula Inmobiliaria, en curso (2025).
- Formación agente inmobiliario online
Campus aio-Fatima López 2025 Actualmente en proceso
- Máster en Gestión de Empresas y Desarrollo Personal
Level Up, 2018-2020.
- Máster en Dirección de Restaurantes y F&B Hotelero
Gastrouni, Universidad Florida, 2016-2017.
- Educación Secundaria
IES Alto Palancia, Segorbe (Castellón).

Experiencia profesional

Gestor Comercial

Pergal S.L. (Sector bebidas y alimentación para hostelería)

2023 - Actualidad

- Desarrollo y gestión de cartera de clientes en el sector HORECA, incrementando las ventas en un 20% en el primer año y un 14% en el año en curso
- Negociación con clientes para optimizar márgenes y condiciones comerciales.

- Gestión de cobros en ruta
- Planificación de rutas comerciales y estrategias de fidelización, aumentando la recurrencia de pedidos en un 15%.

Gerente de Hostelería (Autónomo)

FiestaGastroBar S.L. y Esenzia Bar

2011 - 2024

- Dirección integral de dos establecimientos de hostelería, supervisando operaciones, personal y finanzas.
- Implementación de estrategias de marketing y promociones que incrementaron la afluencia de clientes en un 30%.
- Gestión de proveedores y control de inventarios, reduciendo costes operativos en un 10%.
- Liderazgo de equipos de hasta 15 empleados, fomentando un ambiente de trabajo colaborativo y eficiente.

2Subgerente

Foster's Hollywood Terrassa (Gestión de Franquicias Fifty Five S.L.)

2013

- Coordinación de operaciones diarias, asegurando la calidad del servicio y la satisfacción del cliente.
- Formación y supervisión de un equipo de 20 personas, mejorando la productividad en un 15%.
- Control de costes y análisis de KPIs para optimizar el rendimiento del restaurante.

Comercial de Ventas (Telefonía Móvil)

The Phone Móvil

Mayo - Octubre 2011

- Captación de nuevos clientes y venta de servicios de telefonía móvil, superando objetivos mensuales en un 25%.
- Asesoramiento personalizado y gestión de incidencias, logrando una alta satisfacción del cliente.
- Mantenimiento y actualización de la base de datos de clientes para campañas de fidelización.

Operario de Producción

Manantiales del Portell S.A. (Agua de Chóvar)

Mayo - Octubre 2008

- Participación en la línea de producción, garantizando el cumplimiento de estándares de calidad.
- Colaboración en el control de inventarios y logística de distribución.

Agente Inmobiliario

Tecnocasa

2007 - 2008

- Prospección y captación de propiedades para la venta y alquiler en el mercado local.
- Asesoramiento a clientes en procesos de compraventa, logrando cerrar un promedio de 3 operaciones mensuales.
- Gestión documental y seguimiento de operaciones inmobiliarias.

Habilidades

- Comerciales: Negociación, captación y fidelización de clientes, gestión de cartera.
- Gestión: Dirección de equipos, planificación estratégica, control de costes.
- Comunicación: Excelente capacidad de persuasión y resolución de conflictos.
- Digitales: Manejo de CRM, Microsoft Office, redes sociales para negocios.

Idiomas

- Español: Nativo.
- Inglés: Nivel inicial

Otros datos de interés

- Disponibilidad para viajar y flexibilidad horaria.
- Carnet de conducir B y vehículo propio.