
FERRIOL SALAVERT



FERRIOLSL@GMAIL.COM



+ 34 654 788 016

FECHA DE NACIMIENTO

20/03/1982

OBJETIVO

Desarrollarme profesionalmente aportando beneficio a un proyecto estable y dinámico.

ACTITUDES

Persona de actitud positiva empática y adaptabilidad para trabajar en equipo. Capacidad de análisis y visión estratégica.



EXPERIÈNCIA

PROFESIONAL

Me he desarrollado en diferentes sectores y en proyectos de naturaleza muy diferentes. He logrado tareas comerciales tanto en productos y servicios consolidados como en la introducción de nuevas tecnologías. Me he dedicado al I+D en sectores como el alimentario, el tratamiento de aguas y en la comercialización de nuevas tecnologías. A nivel personal he co-creado una patente internacional con usos y aplicaciones por la agricultura.

PERSONAL

Me considero una persona pro-activa con ganas de aprender y a quien le gustan los nuevos retos profesionales. Apasionado en el estudio del yoga y la medicina alternativa.

EDUCACIÓ

Graduado en Dirección Hotelera en la Escuela Universitaria de Turismo y Dirección Hotelera de la UAB.

2000-2003

IDIOMAS

Catalán, castellano, inglés (alto) e italiano (básico)



EXPERIENCIA PROFESIONAL

NOVIEMBRE 2018 – ACTUALIDAD

CYNCLY.COM – Compusoft group

Responsable de ventas: Zona norte, Cataluña, Levante

Sector: Software.

Tareas y responsabilidades: Responsable de las ventas del programa de diseño WINNER FLEX. Se realizan todas las tareas comerciales con los prospects y todas las tareas de networking con los distribuidores de las fábricas con las que el software trabaja.

DICIEMBRE 2011 – OCTUBRE 2018

Hortus Natura S.L

CEO y fundador

Sector: Agricultura.

Tareas y responsabilidades: Creación de una patente especializada en la recuperación de subproductos residuales de la industria alimentaria por su transformación y aplicación como productos fertilizantes con uso para la agricultura ecológica. PCT: WO 2017064337 A1.

- MARZO 2016 – OCTUBRE 2018 - DELEGADO COMERCIAL DE PUREHEALTH S.L

Co-dirección estratégica y comercial

Sector: Construcción. Higiene y desinfección.

Tareas y responsabilidades: Planteamiento y ejecución de la estrategia de introducción de los productos de la marca. Estudio de productos así como del mercado potencial por la introducción de los materiales auto-desinfectantes. Mejora e introducción del producto coating de la marca con aplicaciones básicamente por el sector hospitalario.

- DICIEMBRE 2012 – OCTUBRE 2016 - DELEGADO COMERCIAL DE INNOVAGUA S.L

Responsable de la delegación comercial en Catalunya

Sector: Tratamiento de aguas.

Tareas y responsabilidades: Introducción y venta de los equipos para tratamiento de aguas con nano frecuencia en Cataluña. Estudio y valoración del rendimiento de los equipos en los diferentes sectores críticos del tratamiento de aguas y líquidos. Colaboración con la Compañía de Aguas de Barcelona.



(FEBRERO 2010 – DICIEMBRE 2018. Trabajo voluntario en la ESCUELA DE PRANIC – Asociación Ibérica de Pranic Healing y Arhatic Yoga para Europa)

Gestión y organización.

Sector: Yoga, medicina alternativa

Tareas y responsabilidades: Control y gestión de la atención comercial y la gestión interna de cursos y alumnos de la escuela. Creación de las herramientas on-line como la página web, newsletters, cartelera y formularios de os interno y externo.

DICIEMBRE 2008 – OCTUBRE 2011

EAT OUT GRUP

Técnico de I+D de desarrollo tecnológico.

Sector: Hostelería/alimentación

Tareas y responsabilidades: Desarrollar e implementar procesos operativos por las diferentes marcas de la compañía. Así como definir los criterios de gestión de cada una y adaptar sinergias entre estas para aprovechar conocimientos, estructurando los modelos de negocio y definir su identidad.

Traer el control de la información escrita del know-how de todas las marcas, documentándolo, redactándolo y dándole un formato por la publicación interna de la empresa. Creando la base de datos oficial.

Realizar proyecto de mejora operativa o de implementación de nuevas máquinas de elaboración para conseguir la mejora constante y documentada de los procesos operativos de la compañía.

JUNIO 2007 – ENERO 2008

Eismann congelados

Comercial

Sector: Distribución alimentación

Tareas y responsabilidades: Comercialización y venta de los productos de la compañía a la cartera de clientes particulares propia de la zona designada (Barbera del Vallés). Incorporación de nuevos clientes a la cartera de la compañía.



ENERO 2005 – JUNIO 2007

“Trekking y aventura” Agencia de viajes

Asesor

Sector: Turismo

Tareas y responsabilidades: Elaboración de la documentación administrativa necesaria para la realización de los diferentes viajes. Colaboración en la venta de packs y viajes en grupo.

JUNIO 2004 – JUNIO 2005

Restaurante Can Cañameras

Camarero y comercial de banquetes

Sector: Hostelería

Tareas y responsabilidades: Realización de los servicios típicos de banquetes para boda. Participación de los procesos de abanica de los eventos del restaurante.

2000 – JUNIO 2004

Experiencia en diferentes trabajos de hostelería:

- **Irlanda:** camarero 4 meses al restaurante cafetería de la Universidad de Dublín (UCD).
- **Nueva York:** camarero 4 meses al restaurante “BELLA BLU”. 967 Lexington Avenue, 10021 NY,
- Camarero extra de banquetes al Hotel NOVOTEL de Sant Cugat del Vallés.
- Camarero extra de DO&CO al circuito de Cataluña de Formula 1.
- Camarero extra de banquetes al Restaurante "DON BOCATA" (Mataró).
- Prácticas de recepción al Hotel SOLO MELIÀ CONFORT CAMPUS (UAB).
- Prácticas a la cocina al Hotel SOLO MELIÀ CONFORT CAMPUS (UAB).
- Prácticas de sala al Hotel SOLO MELIÀ CONFORT CAMPUS (UAB).