

Albert M.

Barcelona.

06-01-1988

Objetivo

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

Experiencia Profesional

Octubre 2015 – Actualidad

LA CASA POR EL TEJADO
(Despacho de arquitectura)

Barcelona

Desarrollo de Negocio Zona Cataluña

- Supervisar el equipo comercial zona Catalunya para poder llevar a cabo los objetivos anuales marcados.
- Asignar 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.

Octubre 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 creditos concedidos.

Junio 2013 – Agosto 2014

PROSEGUR

BARCELONA

Consultor en seguridad

- Estudio del mercado.
- Gestión de la cartera.
- Captación de nuevos clientes.
- Estudio de vulnerabilidad.
- Realización de presupuestos.
- Cierre de las ventas.

Septiembre 2011 – Abril 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 en Publicidad y RRPP.

Escoles Betlem, Septiembre 2005 - Junio 2007

Carretera Camí Ral 1, Premià de Dalt, 08338 Barcelona

Septiembre 2005 - Junio 2007 Bachillerato en Ciencias Sociales

Idiomas

Lenguas Nativas: Catalán y Castellano

Inglés: B2

Otros datos de interés

Licencia de conducir A1, A2 y B con vehículos propios.

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