



Curriculum Vitae

Información Personal:

Nombre: **Antonio José / ID-59668**

Fecha Nacimiento: 26 / 08 / 1.988

Dirección: 04007 Almería

Carnet de Conducir: B, A2, A1, BTP



Formación académica:

- * **DIPLOMADO EN CIENCIAS EMPRESARIALES.**
(Universidad de Almería – 2.012).
Último curso en la Universidad Instituto Superior de Lenguas y Administración Lauréate International Lisboa de (Portugal). “Nota media: 6.7”
- * **MÁSTER EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING.**
(Escuela Europea de Dirección y Empresa (Madrid) – 700horas).
Fecha de inicio-Fin: Septiembre 2012-Sptiembre 2013
“Nota media: 9”
- * **GRADO ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS.**
(Universidad de Almería- 2018, Nota media: 6.9)

Formación complementaria:

- Manejo total área comercializadora **ERP AGROHISPATEC.**
- Ofimática: Paquete Office, Internet, Páginas Web, redes sociales y gestión de correo electrónico.
- Curso **Prevención de Riesgos Laborales** (Universidad Rey Juan Carlos)”80h”.
- Curso de **Comercio electrónico y e-business para pymes y emprendedores** (Universidad Rey Juan Carlos) “120h”
- Curso de **Excel avanzado** para emprendedores. (Cámara de comercio de Almería

- Curso de **Community manager** (Forem) “36 h”
- Curso **Comercial, Caja Mar**, “50h” Fecha finalización 23/12/2014
- Curso **Dirección y desarrollo de equipos de trabajo** (Mainfor) “25h” 31/5/2018.
- Curso **Protección de datos** (Marbal formación)
- Curso **ADN de la proactividad comercial**; “16h” (Atfomorma) 19/12/2019
- Curso **EXCEL AVANZADO** ; “45hr” (Mainfor)

Experiencia profesional:

Fecha: Septiembre 2.012 – Mayo 2013

Puesto: **Oficial 2ª Administración / Carpintero metálico**

Empresa: CARPINTERIA DE ALUMINIO BAILINA.

Fecha: Noviembre 2013 – Septiembre 2014

Puesto: **Comercial ventas**

Empresa: NORTEHISPANA (GRUPO CATALANA OCCIDENTE)

Fecha: Diciembre 2014- Febrero 2015

Puesto: **Becario administrativo**

Empresa: RESIDENCIA TERCERA EDAD SERON

Fecha: Marzo 2015- Agosto 2018

Puesto: **Administrativo comercial**

Empresa: LA UNION CORP. S.A.

Tareas realizadas:

- Control administrativo;
- Gestión logística;
- Control de stock;
- Facturación a clientes;
- Imputación y Control de costes internos;
- Control entradas y salidas de kg;
- Pago a proveedores (agricultores y empresas);
- Control de acreedores (comisionistas y transportistas), Cobro a clientes,
- Usuario habitual IFCO, EUROPOOL SISTEM, CHEP Y EDYCOM).
- 4 Años gestionando la campaña de sandía de la comercializadora de La Unión
- Manejo total área comercializadora ERPAGROHISPATEC

Fecha: Septiembre 2018- Actualmente
Puesto: **Responsable Comercial de Grandes cuentas**
Empresa: LA UNION CORP S.A.
Tareas realizadas:

- Aumentar y mantener cartera de clientes.
- Responsable línea de productos Premium Shybari.
- Desarrollo de nuevos mercados.
- Definición estrategias de venta por producto.
- Establecimiento KPI,s comerciales y de ventas.

Idiomas:

Título: Ingles B1, B2 (Intermedio-alto) University of Cambridge.

Perfil profesional:

- * Buena capacidad para el análisis y la síntesis.
- * Comunicación oral y escrita.
- * Gestión positiva de la presión
- * Motivación al logro.
- * Habilidades interpersonales.
- * Compromiso ético.
- * Creatividad.
- * Capacidad de aprendizaje.
- * Capacidad para adaptarme a nuevas situaciones.
- * Iniciativa y espíritu emprendedor.
- * Pro-actividad.
- * Capacidad de trabajo en equipo.
- * Visión comercial.

Otros datos de interés:

- * *Estado Civil:* Soltero
- * *Dedicación tiempo libre:* Familia - Deporte
- * *Vehículo propio:* Si
- * *Disponibilidad para viajar* Si