



Alginet - Valencia
Nacido el 04/09/1972

ESTEFAN

PERFIL PROFESIONAL

Apasionado y liderazgo, aprendí de mis experiencias profesionales a tomar las buenas decisiones en los momentos más intensos, a resolver todo tipo de problemas y ser más atento de mis equipos y colaboradores. Siempre en búsqueda de superarme y de desarrollar nuevos proyectos con el fin de cumplir mis objetivos y maximizar los intereses de mi empresa con una fuerte capacidad de adaptación. Todas estas competencias son mi valor y mi fuerza.

DATOS PROFESIONALES

• SIERRA DE CARRASCOY (2021-2022)

Productor de cítricos y frutas de hueso biológicas y convencionales

Responsable comercial (remoto) :

- Desarrollo del mercado francés, belga y escandinavo (mayoristas y supermercados),
- Busca de agricultores para compensar nuestras faltas de producción y poder cumplir con nuestros compromisos y objetivos,
- Gestión de transporte terrestre desde origen hasta destino,
- Creación catalogo de productos ecológicos.
- Seguimiento de pagos clientes, facturación y gestión de los ifcos
- Optimización de los costes y negociación de precios de compras y ventas

• CINATUR SL (2021)

Comercializadora de cítricos y verduras convencionales de Valencia

Sales account manager :

- Desarrollo del mercado mayoristas franceses, belgas y alemanes.
- Elaboración de estrategia comercial para entrar en el sector del ecológico
- Organización y participación a feria internacional Fruits Attraction Madrid
- Gestión de clientes y proveedores (negociación precios)
- Búsqueda de transportistas

• SUNRISE FRUITS SL (2018-2020)

Comercializadora de frutas y verduras

Comercial Export:

- Desarrollo de ventas en productos biológicos en Europa y Suiza
- Desarrollo del mercado africano, gestión de la logística (aranceles, transporte marítimo)
- Búsqueda de proveedores en toda España
- Creación de catalogo de productos biológicos

• **CARREFOUR FRANCIA (2006-2018)**

Líder de la gran distribución, segundo a nivel mundial y primer exportador de frutas y verduras en España

Responsable operaciones plataforma / Jefe de logística:

- busca de nuevas soluciones de transportes terrestres, gestión y coordinación de cargas en toda España para optimizar flujos y costes,
- Gestión de flujos tensos de origen España e de importación países terceros dedicados a las 42 plataformas de Carrefour Francia, Carrefour Bélgica et Carrefour Italia,
- Negociación precios de compras tanto a nivel de productos como de transportes e elaboración de contratos anuales con nuestros prestatarios logísticos.
- Creación e administración de una plataforma Carrefour para productos biológicos con un alcance anual a 2 cifras e administración de 5 personas dedicadas exclusivamente a esto.
- Administración y gestión de la más importante plataforma en frutas y legumbres de Europa para Carrefour con unos **460 000 palets al año**, sea unos 1600 palets diarios,
- Gestión de proveedores con el fin de optimizar los flujos y garantizar la mejor calidad posible para nuestras tiendas.
- Elaboración pliego de condiciones para informatizar a la plataforma Carrefour de Perpinya cuyo crecimiento roza los **18% anuales**,
- Administración de 18 personas dedicadas a crossdocking y stocks. Encargado del respeto del cumplimiento de los retos e objetivos pedidos por mi dirección.
- **Compras de frutas y verduras** en el mercado St Charles de Perpinya (Francia) segundo mercado más grande de Francia después de Rungis en París,
- **Desarrollo comercial:** búsqueda de nuevos productos e optimización de costes tanto a nivel logístico así como transporte y suministro de productos frescos,
- **Estadísticas mensuales** sobre la plataforma de Perpinya (tasa de puntualidad, tasa de penetración en el mercado francés de Carrefour España, evolución sobre 3 años, costes y márgenes, etc...) y mejora en función de los datos (conseguimiento de subir la tasa de puntualidad de 73% a 94.5% con un aumento de 20% del volumen anual),
- **Seguimiento flujos camiones** en grupaje y directos, resolución de problemas in situ,
- **Gestión de litigios.**

• **SHOREWAVES SARL (2001-2005)**

Tienda especializada en el sector náutico y moda deportiva, windsurf, kitesurf, con más de **1 millón de euros anual de facturación.**

Director socio:

- Atención al cliente, negociación y gestión de compras así como de los stocks,
- Venta de productos especificados a clientes franceses e extranjeros en tienda y vía internet,
- Administración de 2 personas dedicadas a ventas,
- Negociación precios de compras, y desarrollo de ventas por Internet con un aumento de 15% anual,
- gestión contable de la empresa y cumplimiento de los objetivos tanto a nivel de ventas como de márgenes,
- organización de ferias con el fin de desarrollar las ventas y la imagen de la empresa
- Selección durante showrooms de los productos en ventas para próxima temporada.

• **MAGELIS SARL (1999-2000)**

Dedicada a ventas de frutas y verduras nacionales para Francia e Europa

Responsable departamento de logística:

- Fletes y transportes de mercancías perecederas nacionales e europeos,
- Búsqueda de nuevos sentidos de transporte con el fin de minimizar los costes,
- Negociación precios de transportes, gestión de pagos y facturas, seguimiento y desarrollo comercial con países nórdicos.

• PUJOL VERDAGUER (1997-1999)

Especialista con mucha fama en el mercado en logística y transporte de mercancías perecederas con destino países escandinavos

Responsable departamento Escandinavo.

- Búsquedas de soluciones logísticas y transporte en grupaje así como en completos desde España con destino a países escandinavos y sobre todo Noruega con nuestro más importante cliente Bama Gruppen, líder de la gran distribución en su país,
- Respeto de los retos impuestos por nuestros clientes tanto a nivel de las temperaturas como de los plazos de entregas, garantizando así un alto servicio de calidad,
- Encargado del despacho aduanero así como de los documentos indispensables al envío de mercancías a países terceros tal como el soivre y el fito-sanitario,
- Establecimientos de estadísticas para optimizar costes y valorar el servicio.

• SALANQUE FLEURS (1996)

Mayorista y especialista en flores cortadas

Comercial:

- Búsqueda de nuevos proveedores en España, Holanda e Italia.
- Ampliación de la gama de productos y productos derivados con el fin de desarrollar las ventas y minimizar los costes,
- Búsqueda de nuevas redes de distribución adaptadas al sector de flores y plantas vivas para garantizar la mejor frescor del producto y mejorar servicio al cliente,
- Desarrollo de las ventas a otras provincias francesas con un aumento de 65% de facturación.
- Venta de nuevos productos como árboles de Navidad a los ayuntamientos con una facturación de unos 120 k euros.

FORMACION PROFESIONAL

- * 1994 Diploma Ingeniero Comercio Exterior y Marketing (Cámara de Comercio y de industria de Perpinya), logística, comunicación, marketing, informática, idiomas extranjeros, contabilidad y comercio internacional.
- *1993 Diploma Técnico Superior en Comercio Internacional.
- *1991 Bachillerato Letras, Idiomas y filosofía (A2) con mención bien

IDIOMAS

- Francés: nativo
- Inglés: C1
- Castellano: C1