

PABLO JOSÉ SIMON MURTINHO

Madrid, España | (+34) 600 826 255 | pablojsm21@gmail.com | <https://www.linkedin.com/in/pjsm/>
Nacionalidad Alemana

RESUMEN PROFESIONAL

Con 13 años de experiencia en el ámbito comercial, tanto en ventas como en adquisiciones, he desarrollado un perfil sólido de negociación adaptado a diversos mercados. Liderando equipos en sectores B2B y B2C, he implementado estrategias que han generado resultados exitosos a corto, mediano y largo plazo. Destaco por mi capacidad para establecer relaciones sólidas y de confianza con proveedores y socios comerciales, ampliando así los resultados de la empresa y las oportunidades de negocio. Además, mi enfoque en la evolución digital y tecnológica me ha llevado a adoptar herramientas innovadoras que optimizan los procesos de negociación y adquisición, asegurando eficiencia y maximización del valor para la organización.

EDUCACIÓN

SALES BUSINESS SCHOOL

Consultor de Ventas y negociación

MADRID, ESPAÑA

EN CURSO

INSTITUTO SUPERIOR DE GESTIÓN Y GASTRONOMÍA, ISGEG

Experto en Dirección de Restaurantes

BARCELONA, ESPAÑA

DIC. 2020

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

Administración de Empresas

QUITO, ECUADOR

DIC. 2013

EXPERIENCIA PROFESIONAL

APW SPAIN

Director de Adquisiciones

MADRID, ESPAÑA

ENE. 2023 – FEB. 2024

- Responsable de la negociación, valoración y compra de los contratos de arrendamiento de las estaciones base de telecomunicaciones.
- Inversión generada por *EUR 200K*
- Soporte al equipo de búsqueda, creación y evaluación de nuevos puntos.
- Análisis de riesgo, ROI y calificación sobre inversiones cotizadas.

MD7 INTERNATIONAL

Consultor – jefe de equipo

MADRID, ESPAÑA

FEB. 2021 – ENE. 2023

- Encargado del proceso de renegociación, modificación y aplicación de reducciones de renta en el contrato vigente con el operador (*Vantage Towers*).
- Reducciones de renta anuales por más de *EUR 100K*
- Incremento de un 50% de recuperación de emplazamientos perdidos.
- Ejecución de un sistema nuevo de visitas a propiedades y resolución de incidencias. Cumplimiento en un 85%.
- Corrección de procesos, aplicación de nuevas metas al equipo con objetivos medibles en corto y mediano plazo.
- Mejora del proceso de las negociaciones, control y análisis de la tasa de cierres.

RESTAURANTE LA CREPERIE

Gerente de Operaciones – (Copropietario)

QUITO, ECUADOR

NOV. 2015 – MAY. 2020

- Supervisión integral del restaurante para aumentar ventas y rentabilidad (*crecimiento trimestral del 1.2%*).
- Gestión y clasificación de proveedores, compras, inventarios y reducción de desperdicios (*40% de reducción anual*).
- Liderazgo en la administración del equipo de más de 15 empleados.
- Implementación de estrategias comerciales con seguimiento de indicadores para garantizar el éxito operativo.
- Desarrollo y optimización de la carta para satisfacer las preferencias del cliente y maximizar las ganancias.

PROINMOBILIARIA S.A*Gestor Inmobiliario***QUITO, ECUADOR**

Nov. 2010 – MAY. 2015

- Comercialización y venta del portafolio inmobiliario de la compañía, generando ingresos superiores a *US\$ 2.6M*
- Negociación de acuerdos y alianzas corporativas con proveedores nacionales.
- Coordinación de ferias nacionales de vivienda y venta de lotes urbanizados.

IDIOMAS

Español (nativo); Ingles (Avanzado)

APTITUDES TÉCNICAS

Medio: Power BI, Google AdWords.**Avanzado:** Microsoft Office, CRM, Píxel Point (POS).**OTROS**

APPCC: Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control.

2019-2020

Técnicas de negociación B2B / B2C.

2017-2018