



Datos personales

Nombre y Apellidos:	JULIÁN MORA CARREÑO
Fecha de Nacimiento:	11 de Abril de 1980
Domicilio:	C/ Plaza Virgen de Bótoa 5, portal 6 Bajo “B” Población:
Badajoz.	
C. P.:	06009
Provincia:	Badajoz.
E-mail:	moracarre@yahoo.es
 Teléfono de contacto:	 644290678

Formación Académica:

- 2022: Máster en Dirección Comercial y Ventas en Harvard Business Madrid a distancia.
 - Gestión comercial y marketing.
 - El desarrollo de un programa de comunicación comercial integral, eficiente y eficaz.
 - Los sistemas de información para la toma de decisiones (CRM).
 - La gestión de relaciones con clientes.
 - La dirección de la fuerza de ventas.
 - La implantación de estrategias en comercio electrónico.
 - Las habilidades comerciales y de ventas.
- 2010: Máster on-line impartido Universidad Esine de nutrición enterál de seiscientas horas.
- 2010/2011: Máster on-line impartido por Universidad de Esine del Derecho inmobiliario, fiscalidad inmobiliaria, marketing-arrendamientos urbanos-propiedad horizontal y tasaciones inmobiliarias.
- 2007: Curso de atención al cliente: la voz del cliente, los fundamentos de una atención excepcional al cliente, clientes conflictos y enfrentamientos, instalar excelencia en el servicio: el acrónimo EXCEL).
- 2007: Curso de resolución de problemas y toma de decisiones: contextualizar el problema, toma de decisiones dinámica, idear alternativas para solucionar problemas).
- 2007: Curso de liderazgo (comunicación de una visión compartida, el líder con recursos, como liderar en el cambio, instrucción para el rendimiento, Dar Feedback: una guía para directivos)
- 2007: Curso de comunicación (saber escuchar, influir y enfrentarse a situaciones delicadas, dinámica de la comunicación interpersonal, comunicarse para mejorar la comprensión).
- 2007: Máster especialización en ventas.
- 2005-2006: Curso de Farmacología clínica, farmacocinética, farmacodinamia, sistemas de liberación de los mismos.
- 2003-2005: Máster de Gestión Inmobiliaria. Universidad de Esine (a distancia).
- 2001-2003: Curso de Comercio y Marketing. Instituto Adoratrices (Badajoz).
- 1998-2001: Diplomado en Empresariales. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. UEX-Universidad de Extremadura (Badajoz).

Experiencia Profesional:

- 2008-Actualidad. Visita mixta, consultor comercial en Lab.Hartmann en Extremadura, funciones principales presentación de vademécum, introducción de innovaciones, venta, inducción a la prescripción en diferentes especialidades médicas, fidelización y aumentar cartera de clientes, Reportando a Director comercial.
- 2007-2008: Responsable y Ejecutivo de Grandes Cuentas de Extremadura y Andalucía en Laboratorio Sandoz/Bexal Farmacéutica S.L., compañía que pertenece al Grupo Novartis. Llevando a cabo la presentación y venta, de las nuevas moléculas y vademécum, a los Mayoristas, grupos de compras, Farmacias, apoyando dicha venta, la realización del trabajo de Informador Técnico Sanitario en los especialistas y médicos de la zona mencionada.
- 2006-2007: Delegado de ventas en laboratorios Sandoz/Bexal, abarcando en cuatro meses Badajoz y a posteriori Extremadura, como labor principal la presentación y venta de las nuevas moléculas y vademécum en Centros de AP, Jefes hospitalarios de diferentes especialidades e identificar los líderes de opinión a efectos de prescripción y a su misma vez participación en concursos públicos
- 2003-2006: Responsable del Departamento Comercial en MORAFER ASESORÍA, S. L., con sede en Badajoz. Dirijo el Departamento Comercial de esta asesoría con los objetivos de captación de empresas de nueva creación y/o constituidas, prestación de servicios-asesoramiento a empresas en materia fiscal, contable y laboral. Ámbito de actuación: Badajoz, ciudad, y región.Dispongo de una cartera de clientes bastante amplia. Empresas de todos los sectores de actividad (destaca las empresas del sector servicios y productivo).Responsable del Departamento de Seguros en MORAFER ASESORÍA, S. L. Dirijo la Agencia de Seguros de la asesoría (Agente Asegurador de MAPFRE): suscripción de pólizas de seguros y cuantos productos ofrece la compañía de seguros.Agente API-Banesto (Badajoz y Provincia), habiendo conseguido considerables objetivos de producción para la entidad.
- 2001-2003: Trabajos en administración en despacho profesional de MORA CARREÑO, MARGARITA (Asesoría Laboral, Contable y Fiscal). Desarrollando labores de administración, información, tramitación y gestión a las empresas de subvenciones públicas.

Distinciones y Capacidades:

- Capacidad de Trabajo en grupo.
- Gran capacidad de captación de clientes.
- Matrícula de honor en contabilidad.
- Matrícula de honor en Derecho mercantil.
- Matrícula de honor en Derecho laboral.
- Disponibilidad geográfica completa.
- Acostumbrado a trabajar bajo presión.

Idiomas:

- Portugués, nivel medio.

Informática:

Manejo de programas informáticos:

- Microsoft office, Lotus, Qlik View, Owa, Contaplus, Nómina plus, Facturaplus.
- Grupo Castilla (fiscal, contable y laboral) Iris.
- Apple, nivel alto sistema operativo IOS.
- Pivotal.

Otros datos de interés:

- Carné de conducir B1.
- Vehículo propio.
- Disponibilidad (quince días de preaviso a la empresa)
- Dedicación exclusiva.
- Cartera de clientes, etc.

Badajoz a 24 de Febrero del año 2024