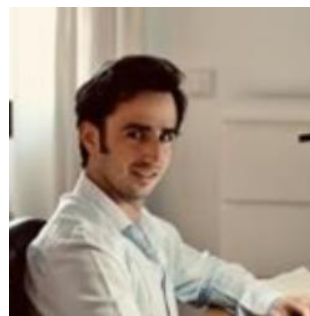


JAVIER C.

MADRID, ESPAÑA

RESUMEN:

Después de trabajar en diferentes industrias y vivir una experiencia internacional durante un año tras finalizar la universidad. He aprendido a adaptarme a todo tipo de ecosistemas multiculturales. En 2017 cree una pequeña empresa, teniendo la oportunidad de aprender a gestionar y resolver problemas de forma autónoma para poder adaptarme rápidamente a los cambios. El resto de las experiencias profesionales, me han llevado hasta donde estoy ahora, y he aprendido que las claves de éxito en el mundo profesional se basan en la comunicación, una buena actitud y las ganas de crecer... Estaré encantado de atenderos y poder ampliar toda la información plasmada en este CV.



EXPERIENCIA PROFESIONAL



Ene 2020 - actualidad

Consultor de Innovación - KAM:

- ✓ Búsqueda de financiación pública tanto nacional como internacional.
- ✓ Análisis de viabilidad de proyectos y deducciones fiscales.
- ✓ Asesoramiento en todo el proceso de presentación y justificación de ayudas.
- ✓ Redacción de memorias técnicas.



Sept 2019 – Dic 2019

Key Account Manager:

- ✓ Lanzamiento de la estrategia B2B.
- ✓ Desarrollo de producto en el área de ventas y Marketing.
- ✓ CRM, Operaciones, presupuesto, reuniones, reporte de ventas.



May 2017 – May 2018

Desarrollo de red (Trainee):

- ✓ Pagos, presupuesto y continua comunicación con proveedores europeos.
- ✓ Empecé con el departamento de control de emisiones un proyecto para la reducción del plástico.
- ✓ Análisis de competencia, de cuota de Mercado y tendencias.



Mar 2017 – May 2017

Jefe de producto (Trainee):

- ✓ Logística y control de stock.
- ✓ Precios, diseño de cabeceras y lineales.
- ✓ Contacto directo con proveedores.



Nov 2015 – Jun 2016

Key Account Manager:

- ✓ Empecé en departamento de captación B2B de Pymes.
- ✓ Participo en una nueva estrategia de ventas B2B enfocada en la captación rápida.
- ✓ Gracias a esta estrategia llegamos a triplicar el objetivo

EDUCATION



Sept 2013 – May 2017 – Grado de ADE

Sept 2017 – May 2018 – Post – Grado de Dirección de marketing y gestión comercial



OCT 2018 – May 2019 (San Francisco, USA)

OTRA INFORMACIÓN

Idiomas:

- 🇪🇸 Español
- 🇬🇧 Inglés (C1)

Software:



CEO & CO- FUNDADOR

(Oct 2016 – Actualidad)

Nos dedicamos al diseño, fabricación y comercialización
B2B Y B2C de tarjeteros adaptados al móvil.

@blodelbrand

Delegado de mi promoción

Deportista

Positivo

Ambicioso

Trabajador

Habilidades comerciales

Empático