

CURRICULUM VITAE

DATOS PERSONALES:

Nombre: Pedro Juan Reñones Vazquez

Residencia: 28044 Madrid

Teléfono: 639.78.11.52

e-Mail: pjrv@hotmail.es



FORMACIÓN ESPECÍFICA:

- Curso de **Postgrado en Marketing y Dirección de Empresas.**: RECURSOS MARE NOSTRUM (Año 2003)
- Curso de **Ventas y Dirección de equipos**: GUSTAV KÄSER TRAINING INTERNATIONAL (enero- noviembre 1996)
- **Diplomado en Informática** (Analista de aplicaciones) en la *especialidad de Robótica e Inteligencia Artificial: por* la UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

Idiomas:

- **Inglés:** Hablado y escrito (Marco común europeo nivel B1)

Informática:

- Dominio paquete Office y otras herramientas informáticas.

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

MADRID TOUR MAGICO: mayo 2023 –Actualidad

Cargo: Responsable de desarrollo comercial

- **Principales Funciones**
 - Diseño e implementación de rutas turísticas.
 - Definición y realización de estrategia comercial.
 - Labores comerciales.
 - Guía.

BOFROST: enero 2020-mayo 2023

- **Cargo: Gerente de delegación.**
- **Principales Funciones:**
 - Gestión de equipo multidisciplinar: selección, formación, seguimiento y control de un equipo de 37 personas y una flota de 25 vehículos.
 - Responsable de ventas y logística.

BOFROST: septiembre 2018- enero 2020

- **Cargo: jefe de equipo.**
- **Principales Funciones:**
 - Formación, seguimiento y control de un equipo de 10 comerciales de venta puerta fría.
 - Responsable comercial de ventas a hostelería.

BOFROST: mayo 2018- septiembre 2018

- **Cargo:** comercial.
- **Actividad de la empresa:** Empresa especializada en la venta y distribución de productos ultra congelados de alta calidad a domicilio y canal horeca
- **Principales Funciones:**
 - Venta puerta fría a domicilios.

Huertos Solares de Murcia (HSM) marzo 2015 –enero 2018

- **Cargo: jefe de ventas y vendedor**
- **Principales Funciones:**
 - Desarrollo de toda la estrategia comercial
 - Selección y formación del equipo comercial, hasta 20 asesores
 - Venta de instalaciones fotovoltaicas a empresas y particulares
 - Venta visita fría y concertados

CIRCULO DE LECTORES-Bertelsmann Group: febrero 2011- marzo 2015

- **Cargo: jefe de equipo y vendedor.**
- **Actividad de la empresa:** Empresa de referencia en el mundo del libro y la lectura en España, con un volumen de facturación de 7,2 millones de euros.
- **Principales Funciones:**
 - Comercial.
 - Jefe de equipo: captación, formación y motivación, así como establecimiento y seguimiento de objetivos de una red comercial formada por 15 Agentes de ventas.
 - Coordinación comercial de los diferentes equipos de atención domiciliaria.