

CURRÍCULUM VITAE

DATOS PERSONALES

Nombre: Ferran Ribera Pont
Fecha nacimiento : 14-11-1971
Tel.644711197
Población: Arenys de munt
E-mail: ferranribera@gmail.com



ESTUDIOS

1997 DIPLOMATURA EMPRESARIALES. Especialidad en COMERÇ EXTERIOR Universitat Autònoma Sabadell.
1998 Curso de programación en PROGRESS. Centro de PROGRESS Barcelona 50 horas.
2000 CURSO de POSTGRADO en DIRECCIÓN FINANCIERA UNIVERSITAT POMPEU FABRA.
2002 Curso Iniciación DEVELOPER 2000. Acadèmia Oracle 50 hores.
2009-2010 Curso de Contabilidad avanzada 155 horas.

Principalmente, mi experiencia laboral ha sido como comercial para la venta a industria. Enfocado a Empresas de diferentes sectores, colegios, hoteles, y de diferentes productos y servicios tanto como asesor freelance como en plantilla.

Actual: Comercial Autónomo:

Las acciones de venta se han dirigido principalmente a industria, tanto empresas, hoteles, colegios, etc., en la venta de Energías renovables, como placas solares y Aerotermias, ofreciendo también el desamiantado para empresas con tejados de uralita, y servicios de telecomunicaciones en telefonía.

EXPERIENCIA LABORAL

COMERCIAL

Mi experiencia comercial ha sido básicamente en la venta a empresas, desde el sector horeca, servicios , telefonía, financiero... tanto en captación de clientes como en gestión de cartera.

Comercial autónomo: vendiendo para empresas importadoras de máquinas purificadores, a empresas , colegios, hoteles, cliente final, como a distribuidores, realizando tareas de captación y seguimiento.

Comercial informático para la industria:

- FARANDSOFT , empresa de creación de APP para programas de gestión de ventas y B2B, realizando captación de clientes de empresas y formación de la app.

Canal Horeca:

- MERA: *gestionando cartera de clientes y captación.*
- A.pont i CIA : Empresa distribuidora de vinos y cavas, donde gestionaba cartera de clientes alrededor de 100, fidelizando clientes y haciendo captación.
- Schweppes – Realizado las tareas de acompañamiento al comercial en una campaña de task-force con la empresa Schweppes, con un refuerzo de 4 meses.

Venta directa:

Las empresas en las que he desarrollado estas funciones :

- ONE TELECOM : Desarrollando tareas de captación de clientes para ORANGE.
- Editorial planeta: Concertación de visita y venta de productos de catálogo.
- Connecta telemarketing : Venta de productos financieros.
- Empresa HUSSE: Franquicia de venta de productos para animales haciendo tareas de captación y seguimientos.
- TELEFONIA: Haciendo venta directa a particulares y empresas en diferentes compañías de telefonía.

CONSULTORIA INFORMATICA

CONSULTOR Tecnológico de SAP

- CAHODA CONSULTING S.L.N.E_ Trabajo analista, realizando tareas funcionales y planes de pruebas para empresas de consultoría SAP en módulo FI/CO.

- **CENTRISA / AZERTIA**

Trabajos de analista en diferentes proyectos de finanzas. Tareas de parametrización de documentos (análisis funcionales y planes de prueba). La parametrización se ha realizado en módulos de FI(CO).

IDIOMAS I OTROS CONOCIMIENTOS

Catalán: Lengua materna

Castellano: Nivel Alto

Inglés: iniciado-Medio