

INFORMACIÓN PERSONAL

Paul F.



📍 Fecha Nacimiento: 31/07/1972
Palma (España)

PUESTO SOLICITADO

Comercial Especialista en Vinos

EXPERIENCIA PROFESIONAL

01/03/2017–presente

Responsable comercial

Bodega Son Campaner, Sencelles (España)

Responsable comercial de la bodega

- gestión comercial para distribuidores, tiendas y particulares
- catas y visitas guiadas de la bodega
- organización de eventos
- participaciones a ferias
- gestión administrativa y de personal

Resultados :

- Desarrollo del mercado alemán
- Dinamización de la venta directa y de las visitas a la bodega
- Venta de stock en declive

15/07/2015–01/03/2017

Desarrollo de negocio

Gin Eva Mallorca, Lluchmajor (España)

Responsable del desarrollo del negocio en GIN EVA Mallorca

- Prospección comercial y negociación con distribuidores locales y clientes
- Organización de eventos promocionales y comerciales
- Soporte comercial a importadores
- Analisis y definición de los 4 ps y estrategia de marca
- Responsable de la web worpress, de sus mejoras y del SEO
- Definición e implementación de la estrategia para redes sociales y comunicación. Definición, planificación y creación de contenido editorial junto con la CM.

Resultados :

- Desarrollo mercado internacional
- Facturación x 3.5

01/10/2013–01/04/2014

Responsable de proyecto web marketing

SM2 - Talaia Open-PPM, Palma (España)

- Definición de la estrategia web marketing para conseguir mas leads desde un programa de gestión de portfolio.
- Planificación, ejecución y monitoreo y control de actividades.

- 01/05/2001–01/12/2011 **Responsable comercial**
Andorra Parfums, Escaldes (Andorra)
- Importación y distribución de productos de cosmética natural para farmacias y grandes almacenes.
- Asesoramiento comercial directo a clientes
 - Organización de eventos promocionales en el punto de venta
 - Seguimiento comercial de los clientes
 - Negociación con grandes cuentas
 - Gestión comercial para la web e-Commerce.

- 01/09/1999–31/01/2001 **Responsable import export**
Andimesa Andorra, Andorra (Andorra)
- Relación con proveedores, transportistas y aduanas.
 - Gestión de las importaciones y exportaciones, control de plazos y documentos de importación.

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

- 15/09/1992–01/06/1994 **Brevet de Technicien Supérieur - Comercio Internacional**
ISEG Toulouse, Toulouse (Francia)
- 01/09/1995–01/06/1996 **Bachelor of Art in Administration**
SJSU, San Jose (Estados Unidos)
- 01/09/1994–01/06/1997 **Bachelor in International Business**
ESEC, Barcelona (España)
- 01/10/1997–01/06/1998 **Master en Dirección de Empresas**
EADA, Barcelona (España)
- 05/2014 **Project Manager Professional**
PMI
- 05/2017 **WSET LEVEL 2**
Wine & Spirit Education Trust
- 01/2013–05/2014 **Curso para Certificación Project Management Profesional por Project Management Institute**
Universidad de Salamanca (España)

COMPETENCIAS PERSONALES

Lengua materna francés

Lenguas extranjeras

	COMPRENDER		HABLAR		EXPRESIÓN ESCRITA
	Comprensión auditiva	Comprensión de lectura	Interacción oral	Expresión oral	
castellano	C2	C2	C2	C2	C2
catalan	C1	C1	C1	C1	B2

inglés	B2	B2	B2	B2	B2
--------	----	----	----	----	----

Niveles: A1 y A2: usuario básico - B1 y B2: usuario independiente - C1 y C2: usuario competente
Marco común Europeo de referencia para las lenguas

Competencias comunicativas

- Gran capacidad interpersonal y para desarrollar negociaciones.
- Dominio del francés, inglés, castellano y catalán.

Competencias de organización/ gestión

- Capacidad en desarrollo de negocio con objetivos.
- Competencias comerciales en compra y venta.
- Capacidad de análisis para detección de nuevas oportunidades de negocio.
- Management y coordinación de proyecto.

Competencias digitales

AUTOEVALUACIÓN				
Tratamiento de la información	Comunicación	Creación de contenido	Seguridad	Resolución de problemas
Usuario competente	Usuario competente	Usuario competente	Usuario competente	Usuario competente

Competencias digitales - Tabla de autoevaluación

Dominio MS Office, MS Project