

PABLO F.

Permiso de Conducir B1.
Total disponibilidad para viajar.
Valladolid



EXPERIENCIA PROFESIONAL

5/2019-Actual BODEGAS ALTO DEL SOTILLO S.L.

Responsable Comercial

www.rubiejo.com

VALLADOLID

FUNCIONES: Gestión comercial y de exportación de la bodega. Plan de marketing y objetivos anuales, implementación y seguimiento del mismo. Diseño y gestión de marketing digital y estrategia en redes sociales. Diseño y lanzamiento de nuevos vinos, incluyendo la parte enológica de la elaboración. Organización y gestión de eventos y asistencia a ferias nacionales e internacionales.

4/2013-04/2019 NATURHOUSE HEALTH S.A

Delegado Zona

www.naturhouse.com

ASTURIAS

FUNCIONES: Gestión de las franquicias de la zona: Asturias-Galicia y Castilla y León, abriendo nuevas franquicias y gestionando las actuales, tanto a nivel ventas, control de stock, contratación de inmuebles y personal para dichos centros, impartición de formaciones a franquiciados, elaboración y gestión de avales, contratos de franquicia y con personas directamente a mi cargo reportando toda esta información a la Presidencia de la compañía.

11/2011-02/2013 MAKRO S.A

KAM

MADRID

FUNCIONES: Supervisión de toda la estructura de la empresa, tanto a nivel rrhh, logística, marketing, ventas y encargado del total de las negociaciones con grandes superficies e hipermercados y cadenas hoteleras.

CLIENTES: Casa Lucio, Grupo La maquina, Hotel Puerta America, Cadena hotelera AC, Vincci Frontaura, Novohotel, Carrefour, El Corte Ingles.

OTROS TRABAJOS

11/09-11/11 BORA BORA AUTOS
Jefe Ventas

ASTURIAS

10/05-5/09 BODEGAS MUNTRA
Director Comercial

BURGOS

3/04-9/05 GRUPO LECHE PASCUAL
Comercial Comando

MADRID

2/03-2/04 WURTH
Vendedor ejecutivo

MADRID

DATOS ACADÉMICOS E INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

1997	FP2 Eléctro-mecánica. Centro Don Bosco.
2004	Diplomado Ciencias Empresariales. Universidad Complutense.
2008	MBA Marketing y Comercio Internacional- Madrid School Of Marketing.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Redacción Periodística.	(400 horas). Academia Comunicación y Práctica.
Marketing de la Innovación	(130 horas). Cluster TIC de Asturias.
Curso de Teleformación	(50 horas). Consulta Formación.

Idiomas **Inglés: nivel alto.**

Informática - **Office, SAP, SQL, MS Project y Visio, SPSS, Adobe Photoshop e Illustrator.**
 - Especialista en **Marketing 2.0.** y **Business Intelligence.**
 - Título Oficial de **Mecanografía.**