



Director comercial con más de 10 años de experiencia en ventas y desarrollo de negocio. Demostrada capacidad para liderar equipos y alcanzar objetivos de crecimiento y rentabilidad en diferentes sectores.

gotasdearte.info@gmail.com
Calle Major nº30, 43.470 La Selva del Camp (Tarragona)
(+34)638 242 091

HABILIDADES

- Liderazgo Negociación
- Desarrollo de equipos
- Gestión de ventas
- Planificación estratégica

IDIOMAS

- Català | Nativo.
- Castellano | Nativo
- Inglés | Nivel intermedio
- Francés | Nivel intermedio

DIRECTOR COMERCIAL

David Díaz Parera

EXPERIENCIA

●	Jul 2025	Actualidad	COLABORADOR COMERCIAL CORREDURÍA OLVIDO SASTRE
●	Mar2024	Actualidad	ATENCIÓN AL CLIENTE Centre MQ Reus
●	Sep 2023	Mar 2024	DIRECTOR COMERCIAL, CALIDAD Y EVENTOS SOSTENIBLES Aforbe Group. Reus (Tarragona, Spain) - Experiencia en liderazgo de equipos y estrategias de ventas en mercados internacionales. - Desarrollo e implementación de programas de gestión de calidad y certificaciones. - Organización y coordinación de eventos sostenibles para promover la responsabilidad social corporativa. - Colaboración con proveedores y socios estratégicos para garantizar la sostenibilidad en la cadena de suministro.
●	Jul 2013	Ago 2023	FREELANCE DEVELOPER gotasdearte. Tarragona (Spain) Desarrollo y dirección artística de todo tipo de proyectos, algunos de mis clientes: IL producción (Valencia), Real federación española de gimnasia (Madrid), Oceanográfico (Valencia), ballet du palais d'hiver de (saint petersbourg), Audi (ingolstadt), etc....
●	Ene 2016	Jun 2018	AGENTE EXCLUSIVO SegurCaixaAdeslas. Reus (Spain) Creación de estrategias de venta personalizadas para clientes exclusivos.
●	Dic 2012	Oct 2013	GERENTE ASOCIADO Y DIRECCIÓN COMERCIAL Ingal Productions. Barcelona (Spain) - Gestión de relaciones con clientes clave para impulsar la fidelización y retención. - Implementación de iniciativas de formación y desarrollo para incrementar el desempeño del equipo. - Experiencia en liderar equipos de ventas para alcanzar objetivos de ventas ambiciosos.
●	Mar 2010	May 2012	COMPANY OWNER 2012 ops silva s.l. Barcelona (Spain) - Lideré equipo de empleados, gestioné operaciones y tomé decisiones estratégicas. - Implementé estrategias de marketing digital para aumentar la visibilidad de la empresa. - Negocié contratos con proveedores y establecí relaciones comerciales duraderas. - Desarrollé y lancé nuevos productos para aumentar la rentabilidad de la empresa.
●	May 2006	Feb 2010	DIRECTOR DE OPERACIONES Y GERENCIA COMERCIAL Showtime Arts s.l. Barcelona (Spain) Externalización de todos los espectáculos de Port Aventura. Eventos corporativos. Dirección de todo el equipo humano (210pax), para la externalización de un equipo multidisciplinar, realizando contratación en origen en diferentes partes del mundo. (Polinesia, China, etc..)
●	Ene 2002	Nov 2005	DIRECCIÓN COMERCIAL Y DESARROLLO DE NEGOCIO Magma Media s.l. Barcelona (Spain) - Experto en análisis de mercado y estrategias de crecimiento para aumentar ventas. - Negociador hábil en cierre de acuerdos comerciales y alianzas estratégicas. - Experiencia en liderar equipos de ventas y desarrollo de talento. - Desarrollador de planes de marketing para posicionamiento y expansión de la marca.
●	1997	Ene 2001	RESPONSABLE DE EVENTOS ESPECIALES Port Aventura S.A. Vilaseca (Spain) - Planeamiento y ejecución de eventos corporativos, garantizando la satisfacción de los clientes. - Coordinación logística de eventos a gran escala, trabajando eficazmente bajo presión. - Negociación con proveedores para asegurar la calidad de los servicios ofrecidos.

EDUCACIÓN

●	1992	1997	U.P.C Ingeniería Técnica. Barcelona (Spain)
●	Sep 1987	Jun 1992	FPII ELECTRÓNICA INDUSTRIAL Jesuitas del Clot. Barcelona (Spain)
●	Feb 2023	Abr 2024	MASTER AUDITOR CALIDAD Y EVENTOS SOSTENIBLES QSCERT & Aforbe group. Madrid
●	Mar 2000	Jun 2000	GESTOR DE CENTROS DE OCIO Universal Studios. Orlando, Florida (E.E.U.U)