



CURRICULUM VITAE

DATOS PERSONALES

Nombre y apellidos: Xabier Barriola Muguerza
Domicilio: Plaça Palmeres 2 43840 Salou
Tfno.: (+34) 607 970 868
Mail: wavebari@hotmail.com

FORMACIÓN REGLADA

1988: 2º Ingeniería técnica telecomunicaciones U.P.C. Vilanova i la Geltrú

IDIOMAS

- **EUSKERA** Lengua materna
- **CASTELLANO** Fluido.
- **CATALÁN** Fluido.
- **FRANCÉS** Fluido
- **INGLÉS** Fluido.
- **ITALIANO** Básico.

Estancia en Inglaterra: Veranos 1979/80/81/82
Estancia en Suiza: Veranos 1976/77/78
Estudiando actualmente italiano 4 horas semanales.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Agosto 2021- Junio 2023 : “Novadis ABN S.L.” *Director Comercial.*

Funciones:

- Reorganización departamento comercial (post covid)
- Creación e implementación nuevas condiciones comerciales.
- Gestión equipo de ventas integrado por agentes comerciales y distribuidores.
- Gestión de cobros de pagos pendientes.
- Creación departamento de atención al cliente.
- Búsqueda de nuevos agentes comerciales y distribuidores.
- Coordinación interdepartamental.
- Gestión grandes cuentas.
- Organización para Ferias (internas y externas)

Logros:

Ampliación fuerza de ventas.
 Incremento margen beneficio 10%.
 Implantación de nuevas condiciones comerciales y estrategias.
 Incremento facturación vs año 2019 (pre-covid)

Julio 2011- junio 2019: “La Industrial Algodonera S.A.” *Export Manager.*

Funciones:

Venta i ampliación del portafolio de clientes internacionales (Francia, Alemania, UK, Italia, Rumania, Bulgaria, Australia, EE.UU. Chile, Sudáfrica...) de la empresa de cordones, cintas y cordones elásticos. Sector packaging, artes gráficas, agricultura, moda.
 Miembro del comité de dirección.
 Miembro comité de calidad.
 Coordinación departamentos. Realización de presupuestos anuales.
 Ampliación y fidelización de cartera clientes. Búsqueda y desarrollo de nuevos productos y aplicaciones.
 Asistencia a ferias internacionales.

Logros:

Crecimiento en facturación de un 9% anual.
 Mejora márgenes comerciales.
 Incremento precio medio producto vendido.
 Incremento cartera clientes.
 Desarrollo nuevos productos y aplicaciones.
 Creación e implementación de procedimientos para el departamento de Atención al Cliente.

Agosto 1995.- junio 2010: “Vigarauto, S.A.” *Jefe de ventas.*

Funciones:

1ª Etapa: Vendedor vehículos nuevos y usados marca **RENAULT** (1995- 2000
 2ª Etapa: Jefe de ventas vehículos nuevos y usados marca **RENAULT** (2001- 2002)
 3ª Etapa: Jefe de ventas Multimarca (2003- 2005)
 4ª Etapa: Jefe de ventas vehículos nuevos y usados marca **SEAT** (2005- 2010)

Logros:

Mejor vendedor nacional para Cliente Misterio.
 Posicionamiento del equipo en el Top Ten de la encuesta CSS.
 Equipo líder de ventas en la zona y en la provincia.
 Implementación estándares de la marca.

COMPETENCIAS Y HABILIDADES:

Establecimiento relaciones duraderas con clientes.

Negociación.

Capacidad de innovación para satisfacer las necesidades del cliente.

Creación de equipos de ventas.

Coordinación entre diferentes departamentos.

Realización y seguimiento presupuestos anuales.

Acuerdos con distribuidores y agentes.

Investigación de mercados y tendencias.

Búsqueda de nuevos materiales.

Expansión de mercados.