



Contacto

✉ anrodriguezcastillo@gmail.com

☎ +34 630 80 11 95

📍 España

Formación

Máster en Traducción Especializada

Instituto de Estudios de Posgrado
09/2020 - 06/2021

Grado en Traducción e Interpretación

Universidad de Córdoba
09/2016 - 06/2020

Habilidades

- Softwares ERP
- Office 365
- Gestión de relaciones con clientes (CRM)
- PowerBI
- Puntualidad
- Liderazgo
- Resolución de problemas
- Orientación a resultados

Idiomas

Español: nativo

Inglés: avanzado

Francés: avanzado

Antonio Rodríguez Castillo

CV Inscrito
resumemjobs

Perfil profesional

Profesional de comercio internacional y ventas B2B con experiencia en exportaciones, desarrollo de mercados, gestión de clientes y coordinación logística en entornos internacionales. Especializado en prospección, negociación y optimización de procesos comerciales, con enfoque a resultados y alta capacidad de adaptación multicultural.

Experiencia laboral

Septiembre 2025 - Enero 2026

CRUZBER SAU. Rute (España)

Export Area Manager

- Administración y desarrollo de cartera internacional de clientes B2B.
- Prospección de nuevos mercados y cuentas estratégicas.
- Coordinación con back-office y logística para una operativa eficiente.
- Participación en ferias y visitas comerciales internacionales.

Enero 2024 - Septiembre 2025

Johnson Controls International. Bratislava (Eslovaquia)

Analista de Cuentas por Pagar

- Gestión de consultas de socios comerciales en Europa y Latinoamérica.
- Conciliaciones mensuales de cuentas y control de procesos financieros.
- Colaboración con equipos internos internacionales.
- Análisis y mejora de procesos administrativos y operativos.

Septiembre 2023 - Enero 2024

Amazon Slovakia. Bratislava (Eslovaquia)

Especialista de Catálogo

- Optimización de catálogo online mediante palabras clave estratégicas.
- Mejora de visibilidad y coherencia comercial del producto.
- Coordinación con equipos internos de ventas y marketing.
- Análisis de contenidos orientado a conversión y posicionamiento.

Abril 2022 - Septiembre 2023

OB Cocinas. Villafranca de Córdoba (España)

Agente Comercial y Coordinador de Logística

- Gestión comercial y relación directa con clientes.
- Planificación de transporte nacional e internacional.
- Elaboración y control de documentación administrativa y logística.
- Gestión consultiva de clientes por canales digitales y telefónicos.

Cursos

- Fundamentos de Marketing Digital - Google Actívate
- Tecnologías aplicadas a venta y atención al cliente - GRI
- Gestión del Éxito del Cliente B2B (Customer Success Management) - Alison
- Fundamentos de la Gestión de Proyectos (Project Management) - Alison