



ID-59978 ADRIÀ

24 años 23/06/1998
Barcelona

OBJETIVO PROFESIONAL

Mi objetivo profesional es incorporarme a una empresa en la que pueda crecer profesional y personalmente, con el compromiso de estar completamente vinculado al equipo, orientado a los objetivos y con la voluntad de asumir nuevos retos y responsabilidades. Quiero también poder aplicar todos los conocimientos adquiridos en el grado de Business & Innovation Management y sacar lo mejor de mí.

FORMACIÓN ACADÉMICA

2016 - 2020 Grado en ***Business & Innovation Management*** (docencia en inglés).
Universidad Pompeu Fabra (Tecnocampus), Mataró, España

2003 - 2016 ***Educación Primaria, ESO y Bachillerato Social***
Colegio Jesús, María y José, Padre Manyanet, Barcelona, España

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Inglés: Diversos cursos intensivos durante los veranos.

- ✓ 3 semanas en "Chichester College" en el año 2016.
- ✓ 3 semanas en la "University College of London" en Londres en el año 2015.
- ✓ 3 semanas en la Universidad "Ramsgate College" en el año 2014.
- ✓ 4 semanas en la Universidad "Ramsgate College" en el año 2013.
- ✓ 4 semanas en la "University College of London" en Londres en el año 2012.
- ✓ 4 semanas en "Ardingly College" en el año 2011.

Francés: Curso de 3 semanas en "Alliance Française" en Montpellier en agosto de 2017.

Inversión y finanzas: Inscripción en diferentes cursos relacionados con la gestión del patrimonio e inversiones.

- ✓ Curso introductorio a los **mercados de valores** españoles (renta fija, renta variable, fondos, bonos...) en la Bolsa de Barcelona.
- ✓ Curso de eCommerce by Josef Broki (creación de un negocio digital desde 0).

Conocimientos de Ofimática: Word (nivel avanzado), Excel (nivel medio), PowerPoint (nivel avanzado).

IDIOMAS

Catalán: Lengua materna

Castellano: Lengua materna

Inglés: Avanzado (Título de FCE obtenido en el año 2015)

Francés: Básico (A1)

EXPERIENCIA LABORAL

De **30/06/2017** a **14/07/2017**. **BRITANNIA SCHOOL, S.L.**, Espot, Lérida.

Group leader. Encargado de un grupo de 20 niños de entre 7 a 12 años con la misión de coordinar el orden general del grupo, motivarlos a aprender inglés y hacerles pasar una buena estancia en los campamentos.

De **1/07/2018** a **21/07/2018**. **BRITANNIA SCHOOL, S.L.**, Ramsgate, Reino Unido.

Group leader. Encargado de un grupo de 10 niños de entre 10 y 18 años con la misión de coordinar el orden general del grupo, motivarlos a aprender inglés y hacerles pasar una buena estancia en los campamentos.

De **28/09/2018** hasta **20/06/2019**. **BRITANNIA SCHOOL S.L.**, Barcelona, España.

Administrativo. Sustituciones puntuales en el departamento de Administración. Encargado de recibir las llamadas de los clientes, atender sus dudas y necesidades. Atención del funcionamiento general de la empresa durante las sustituciones.

De **18/07/2019** hasta **13/08/2019**. **CaixaBank**, Barcelona, España.

Atención al cliente. Durante mi estancia en CaixaBank llevé a cabo la atención al cliente, desarrollando tareas de gestión (cambio de tarjetas de crédito, la resolución de dudas, gestión del crédito disponible en la cuenta bancaria, asistencia en el uso del cajero, etc.). Por otro lado, tareas comerciales (venta de Smartphone, préstamos, etc).

De **1/12/2019** hasta **17/04/2020**. **Andjoy S.L (Grupo Sodexo)**. Barcelona, España.

Comercial B2B. Convenio de prácticas curriculares dónde desarrollé tareas comerciales (captación de clientes, seguimiento de los mismos, proceso de venta, servicio post-venta). Por otro lado, también he realizado labores de negociación de precios y condiciones con clientes, cierre y firma de contratos. Han sido 4 meses que me han permitido aprender cómo funciona el mundo de las Start-ups y la metodología para la captación y fidelización de clientes en el sector de bienestar del empleado.

De **18/11/2020** hasta **18/03/2021**. **SEAT S.A.** Barcelona, España.

Estudiante en prácticas en el departamento Post Venta. Durante este período, brindé apoyo a diferentes áreas del departamento, como garantías, desarrollo de estrategia de mercados, gestión de stock, etc. Además, lideré algunos proyectos relacionados con la estrategia aplicada en la Postventa de mercados internacionales. Mis tareas diarias han consistido en actualizar y analizar las ventas mundiales de repuestos y accesorios, preparar informes mensuales (cierre de mercado, previsión de años futuros). El haber trabajado en SEAT me ha permitido comprender cómo funciona una gran empresa del sector de la automoción, además de conocer a profesionales y excelentes personas. Por último, me ha servido para desarrollar mis habilidades con Microsoft Office.

De **15/05/2021** hasta **ACTUALIDAD**. **Makro Distribución S.A.** Barcelona, España.

Area Manager en el departamento comercial digital. Actualmente estoy como Area Manager en Cataluña, donde gestiono gran parte de Barcelona y toda la costa Catalana a nivel digital. El equipo comercial me reporta semanalmente con clientes interesados en los servicios digitales que ofrecemos. Por otro lado, yo hago prospección de nuevos clientes mediante listados internos o analizando la competencia.

DISPONIBILIDAD

Ninguna limitación. Total disponibilidad de horarios de lunes a viernes y fines de semana. Incorporación inmediata.

Tengo permiso de conducir B1 y dispongo de coche y moto para desplazarme dentro o fuera de Barcelona.

INTERESES PERSONALES

Siento un fuerte interés por continuar mi carrera profesional en una compañía donde pueda aplicar los conocimientos adquiridos durante mi época universitaria y seguir creciendo como persona y profesional.

Por otro lado, por mi forma de ser, me llama la atención todo lo que significa un proceso de negociación y venta. Todo lo relacionado con lo comercial me ha interesado desde bien pequeño. El sector inmobiliario, entre otros, ha sido y sigue siendo un sector que quiero descubrir

En tercer lugar, tengo un gran interés por el mundo de las inversiones. Durante los últimos meses me he auto-formado en aspectos como la renta variable (bolsa, Forex) y he profundizado cómo funciona la economía.