



ID-49122

Oviedo, Asturias, España – 24/01/1993

EXPERIENCIA

- **Diagnostrum IT Health Services, S.L. – Departamento de Marketing** 2016

Start-up del sector salud, puesta en marcha como una plataforma de comunicación para profesionales. Las funciones desarrolladas son las siguientes: captación de colaboradores, gestión de la operación diaria de los perfiles corporativos en las redes sociales, actualización del plan de acción en las redes sociales y participación en la planificación estratégica del marketing digital.

- **Gebhardt Stahl GmbH – Ventas y Marketing para España, América Latina y Portugal** 2017 – 2019

Desarrollo de mercado y ventas para los mercados de España, Portugal y América Latina en Gebhardt Stahl GmbH, empresa especializada en la producción de perfiles de acero e industriales.

Responsabilidades clave: Desarrollo de negocio y ventas, análisis de mercado, posicionamiento de la marca, servicio al cliente y gestión de exportaciones.

EDUCACIÓN

- **Grado en Comercio y Marketing – Mención en gestión comercial (Universidad de Oviedo)** 2011- 2016

Licenciatura bilingüe a tiempo completo, incluyendo un año en el extranjero. Participación en diversos proyectos de Marketing y Planes de Negocio como parte del aprendizaje. Especialización en gestión comercial

- **Año académico en la Univerzita Komenskeho V Bratislave (Bratislava – Eslovaquia)** 2014-2015

Año académico cursado en Bratislava a través del programa Erasmus +, que me ha ayudado a conocer nuevas culturas y experiencias viviendo rodeado de gente de diferentes nacionalidades y adaptándome a diferentes entornos laborales y personales.

- **Master International Trade & Business – ESIC Business & Marketing School** 2016-2017

Curso académico a tiempo completo, incluyendo 2 meses en el extranjero. Comprender el funcionamiento de los mercados, así como el proceso de globalización y el desarrollo empresarial de la empresa.

- **Experiencia internacional – SHUMBA Shanghai University** 2017

Estancia de dos meses en China, realizando cursos MBA en la Universidad de Shanghai, con el fin de reforzar el perfil internacional y adaptarse a nuevos entornos y situaciones.

IDIOMAS

- **Español:** Nivel nativo (C2)
- **Inglés:** Certificado nivel avanzado Escuela Oficial de Idiomas. (C1)
- **Francés:** Nivel básico (A1)

HABILIDADES COMUNICATIVAS

- Negociación
- Orientación al cliente
- Trabajo en equipo
- Sociabilidad
- Proactividad

HABILIDADES ORGANIZATIVAS Y DE GESTIÓN

- Capacidad organizativa y de planificación
- Adaptabilidad a nuevos entornos
- Capacidad analítica y estratégica

HABILIDADES TÉCNICAS

- MS Office – Word, PowerPoint, Excel and Access
- Ventas
- Gestión comercial
- Servicio al cliente
- Investigación y prospección de mercados

HABILIDADES PERSONALES

A lo largo de mi carrera he tenido que trabajar y estudiar en un marcado entorno internacional, por lo que esta experiencia me ha convertido en una persona proactiva y adaptable a diferentes entornos, con especial interés en las relaciones personales, lo que me ha llevado a definirme a mí mismo como una persona con clara vocación comercial.