

ID-58957 Antón

Las Rozas • 28231 Madrid (dirección provisional)

Fecha de nacimiento: 13/09/1989 en Bruselas (Bélgica)

Carnet de conducir B

FORMACIÓN ACADÉMICA

***2009-2014: Grado universitario** (Bachelor's degree) en Comercio Exterior con especialización en negociación y venta en países emergentes y política europea. EPHEC (Bruselas, *Bélgica*)

Memoria de fin de estudios (Obtuvo matrícula de honor y la puntuación más alta de la promoción):

Análisis de riesgo país: Cuba, sus mercados en desarrollo y posibilidades de inversión para las empresas belgas.

Realizada en Cuba con el apoyo del Mincex (Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera de Cuba), de Brussels Invest & Export y de las empresas belgas establecidas en el país

***2001-2009: Bachillerato** con especialización en economía, Athénée Royal Crommelynck (Bruselas, *Bélgica*)

IDIOMAS y CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS

Francés y español: Perfecto bilingüe

Inglés: Buen nivel profesional

Holandés: conocimientos básicos

Uso corriente de **Word**, **Excel**, **PowerPoint**, **Ethnos** (programa de encuestas y estadísticas), **TCA** (programa Y contable), **HBSI** (programa de gestión de stocks y reservas), **Factusol**, **Verial**.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

➤ **Julio 2021- actualidad: Responsable del departamento de calidad/comercial de Murprotec (Madrid)**

Empresa de construcción dedicada al tratamiento de humedades y al tratamiento de la calidad del aire.

Responsable comercial contratado para desarrollar en España un nuevo departamento de calidad basado en el modelo existente en Francia. Visita de clientes existentes para conseguir ampliaciones de obras y de contratos.

➤ **Marzo 2020- Enero 2021: Comercial en Impulso 360 (Madrid)**

Empresa especializada en servicios de marketing y promoción de viviendas que, debido a la crisis sanitaria del Covid-19, empezó a realizar la venta de productos para luchar contra la pandemia tales como mascarillas, buzos, termómetros, test de antígenos y otros.

Agente comercial para la venta y suministro de dichos productos a distribuidores en España, Francia, Bélgica y Alemania. Captación de clientes nuevos, desarrollo de cartera propia, búsqueda de proveedores y gestión de suministros.

➤ **2017- Febrero 2020: Comercial en Novo Cuadro S.L. (Fuengirola, Málaga).**

Empresa dedicada a la venta de cuadros de pintores españoles a profesionales (arquitectos, tiendas de decoración de alta gama, hoteles, decoradores, galerías de arte...).

Agente comercial responsable de varios países: España, Francia, Bélgica, Luxemburgo, Italia. Visita de clientes en dichos países, prospección de nuevos mercados, Stands en ferias comerciales del sector de la decoración tales como Maison&Objet (Paris), Salone del mobile (Milan), IMM (Colonia)

➤ **2015-2016: Responsable del e-commerce y asistente de relaciones B2B en Terra Terra SPRL (Bruselas, Bélgica).** Empresa especializada en productos del sector de la horticultura.
Tareas: Gestión de envíos por internet y servicio al cliente, prospección de proveedores, venta de mercancías en B2B, compra de equipos industriales.

➤ **2014, septiembre-diciembre: Controlador comercial en Grupo Vessada (Punto Fijo, Venezuela).** Empresa líder en el sector de los supermercados de la región.
Tareas: Control de inventario y control de precio de ventas y beneficios.

➤ **2013, febrero-mayo: Becario asistente comercial, administrativo y contable en Secrets Capri Riviera Cancún (Cancún, México).** Prácticas en la industria hotelera: Negociación de precios y packages con las agencias y tour-operadores, contabilidad, estudios de sector, benchmarking, gestión de reservas, cálculo de precio de ventas, inventario de habitaciones por categorías, informes comerciales, acciones de marketing directo a través de internet.

➤ **2010, julio-agosto: Becario asistente comercial en SaborOliva (Baena, España).** Periodo de prácticas en el sector agroalimentario: Atención al cliente, envío de mercancías y estado del inventario.

➤ **Venta independiente de coches de segunda mano en Benelux y Francia.** Presentación de vehículos, cumplimentación de formalidades de venta y compra a garajistas y particulares.

REFERENCIAS

Con residencia momentánea en Madrid, intento trasladarme a la región de su empresa.

Soy un comercial dinámico, con experiencia en el trato con clientes y distintas áreas de comercialización, acostumbrado a viajar. Mi enfoque constante es superar los objetivos de venta, manteniendo un trato cordial con los clientes y potenciando la imagen de la marca. Tengo experiencia previa en países como Bélgica, México, Venezuela. Francia, Luxemburgo, Holanda, Alemania, Portugal e Italia.