

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Mar 19 – Act

Director Comercial
Revertia (Vigo)

Responsable del crecimiento de la empresa vía desarrollo y puesta en marcha de estrategias comerciales, que incluyen la gestión y motivación del equipo comercial, la implantación de nuevas políticas o la internacionalización de sus productos y servicios.



Nov 12 – Ene 19

Gestor Comercial especialista en Empresas
Banco Sabadell (Vigo)

Creación y ejecución de estrategias de venta y captación. Generación de nuevas vías de negocio. Alta capacidad de cierre de ventas y consecución de objetivos.

Top-3 de ventas de la territorial Noroeste. Mejor vendedor del mes de la territorial. Dobles dígitos de incremento tanto en margen, captación y activo neto.



Mayo 12 – Sep 12

Consultor IT
Adeslas (Madrid)

Gestión integral IT de la compañía. Aplicaciones, personas y maquinaria. Gestión y análisis de sistemas. Compañía con altos estándares de calidad y fechas de entrega muy estrictas. Objetivos siempre cumplidos.



Nov 11 – Abril 12

Técnico de ofertas
EDP-Three Gorges CO. (Asturias)

FORMACIÓN

2018 – Actual	M.B.A: Master in Business Administration, Part time presencial - IESIDE	Vigo (ES)
2012 – 2013	Gestión Bancaria, de inversiones y financiera, BANCO SABADELL.	Gijón (ES)
2008	Project Management en Ingeniería de Organización.	Gijón (ES)
2002 – 2008	Ingeniería Técnica Informática, Esp. Sistemas.	Gijón (ES)

IDIOMAS

INGLÉS Nivel C1



OTROS DATOS DE INTERÉS

Clara orientación a Ventas.
Actitud positiva y creatividad.
Responsabilidad y ética de trabajo.
Inteligencia emocional y habilidades interpersonales.
Carnet de conducir y vehículo propio.
Disponibilidad para viajar.