



JUAN S.

Elda (Alicante). Fecha Nacimiento: 18-02-1985

Titulado en el máster de dirección de Empresas (MBA) y en ciencias empresariales, con experiencia a nivel comercial y de atención al cliente y además a nivel contable - financiero y administración de empresas.

Experiencia gestionando equipos, comunicativo, proactivo y orientado a resultados.

Experiencia

Coordinador de implementación a SAP – 2019 (Actualmente)

Empresa: Stuart Weitzman (Coach)

Proyecto coordinando la implementación de ERP SAP en la empresa realizando diferentes tareas en programas asociados como Buying Hub, Aritba, Concur, y contabilizando manualmente. Gestión de RRHH junto a su implementación con SAP.

En comunicación con todos los departamentos y formando en diferentes procesos de la empresa.



Asesor de Clientes (Customer Service) – 2016-2017 (2 años)

Empresa: bet365. (Stoke on Trent).

Empresa líder multinacional con sede en Reino Unido de apuestas deportivas y gaming, realizando funciones de atención al cliente, soporte en tiempo real a través de chats, mails y llamadas. Negociación con clientes a tiempo real en múltiples disputas, fidelización de clientes, identificación y solución de problemas en clientes, etc.



Gestor de Banca y atención al cliente – 2013-2014 (1,5 años)

Empresa: Banco Mare Nostrum (Oesia).

Gestión comercial y de soporte a oficinas y clientes en Contact Center del Banco Mare Nostrum, campañas comerciales, uso del terminal financiero y aplicaciones bancarias.



Jefe administrativo Contable – 2007-2010 (3 años)

Empresa: Veta Natural Stone S.L.

Empresa del sector del mármol, donde realizaba las tareas contables de la empresa, cierre anual, amortizaciones y periodificaciones, liquidación de impuestos, facturación, gestión de cobros y pagos de la empresa, gestión de proveedores y clientes, gestiones bancarias, reports de la situación de la empresa, control de deuda, análisis de estados contables, etc.

Gestión comercial y dirección empresa familiar de Seguros – 2005-2012 (7 años)

Empresa: Grupo MS Hispano América S.L. (Allianz).

Gestionando la dirección comercial y ampliación de cartera de clientes, tramitación de pólizas, siniestros, gestión de equipos comerciales, atención a clientes, toma de decisiones y negociación comercial.



Gestor Comercial y Cajero de Banca – Campaña verano en 2007 y prácticas de 2012

Empresa: Banesto y Cam (campañas temporales de 3 meses cada una).

En ambas, funciones de sucursales bancarias, cierre y cuadre de caja, atención a clientes y gestor comercial de productos bancarios, campañas de fidelización y arqueo de cajeros automáticos.



Educación **MBA – MÁSTER EN DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Universidad de Murcia – 2013-2014. Nota media: 8

CIENCIAS EMPRESARIALES

Universidad de Alicante – 2009-2012. Nota media: 8. Premio extraordinario por expediente académico.

CFGS ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

IES Mare Nostrum (Alicante) – 2005-2007. Nota media: 8,4

Idiomas **Inglés:** Nivel alto. Curso realizado en Toronto (Canadá) y residiendo y trabajando en Reino Unido durante 2 años aproximadamente.

Valenciano/Catalán: Nivel nativo como segundo idioma.

Conocimientos altos a nivel profesional:

- Informática**
- ❖ Programas de gestión: SAP S4, Microsoft dynamics Axapta, A3, contaplus, facturaplus, contawin, proconsi. Terminales financieros de banca.
 - ❖ Programas Ofimáticos Nivel Avanzado: Word, Excel, Access, Powerpoint, Outlook.
 - ❖ Curso de Community Manager & Ecommerce: Gestión de redes sociales, google analytics, ads, con prácticas en empresa publicitaria.
 - ❖ Curso Photoshop: Edición y retoque de imágenes.
 - ❖ Altos conocimientos en hardware y reparación de pc's, telefonía, etc.
-