

JAVIER R.

INFORMACIÓN PERSONAL

Dirección Getafe (Madrid)
Fecha de nacimiento 01.04.1990



FORMACIÓN ACADÉMICA

- 2019** **Máster MBA Administración y Dirección de Empresas/ Marketing**
IMF Business School / Universidad Camilo José Cela.
- 2015** **Grado en Turismo.**
Universidad Rey Juan Carlos.
- 2010** **Formación Profesional Superior en Marketing.**
Ícaro School.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Sales and Account Representative (for EMEA)

07/2016 – actualmente

Aerolíneas Argentinas, Madrid.

- Gestión de ventas B2B en la zona EMEA para mejorar la cifra de negocio y posicionamiento de la marca.
- Coordinación de operaciones en las unidades de negocio.
- Implementación de estrategias de venta y asesoramiento a partners para llegar a los objetivos de venta.
- Creación y actualización de calendarios para la promoción mediante campañas de marketing.
- Desarrollo de contenido en redes sociales e identificar futuros partners.
- Ejecución de campañas de marketing en la web.
- Investigación de mercados y reportes anuales sobre el mercado.
- Gestión y presupuesto de grupos potenciales para la compañía.
- Sugerencia de mejoras a oficinas centrales para mejorar las condiciones de nuestros representantes.

Logros: Coordinación de empresas en mercados EMEA para la buena gestión de la venta.

Proyecto Valuations Advisory (6 meses de proyecto)

11/2015 – 05/2016

CBRE Real Estate, Madrid.

- Ampliación y desarrollo de la red de tasadores para la buena ocupación de los territorios fijados.
- Estudio de las candidaturas de los futuros tasadores, registro de cv, documentación y análisis de casos.
- Recepción de facturas, codificación previa, seguimiento de la aprobación y remisión al departamento financiero.
- Atención al cliente en persona, vía telefónica y correo para la buena gestión del proceso de expansión de la marca.

Logros: Gestión de la red de tasadores para el proyecto "Tasadores CBRE 2016".

Asesor de Comercio Internacional en Turismo
(Internship de 6 meses en países nórdicos)
Tourspain, Helsinki (Finlandia)

02/2015 – 08/2015

- Desarrollo de actividades y acciones de marketing para la expansión de la marca España en mercados internacionales.
- Acciones de marketing online a través del desarrollo de redes sociales, email marketing y página web.
- Análisis de mercados y realización de informes sobre la coyuntura económica y política de Finlandia.
- Asistencia a ferias comerciales, convenciones, workshops y eventos para promoción de la marca.
- Campañas de captación de socios a través de diferentes presentaciones dirigida a público potencial.
- Relaciones comerciales con otras unidades de negocio.
- Asesoramiento y ventas B2B y B2C.
- Gestión del sector MICE.

Logros: Creación de la primera relación comercial de la marca España en los Países Bálticos a través de la empresa Novatours.

Atención al cliente
Vue Cinemas Star City, Birmingham (Reino Unido)

11/2014 – 01/2015

- Supervisión de salas y zonas comunes para el adecuado servicio de las proyecciones.
- Gestión de reclamaciones y venta de tickets vía telefónica y presencial.
- Atención al cliente.

CURSOS Y SEMINARIOS

2019	Fundamentals of Digital Marketing , The Open University, 40 horas (Inglaterra)
2019	Titulación Advanced English por IMF Business School , Madrid (España).
2018	Marketing Digital por Google Activate en IAB Spain , 40 horas (España).
2017	Curso de italiano básico en King's Training Madrid , 40 horas, Madrid (España).
2015	Curso de inglés en Birmingham Metropolitan College , 120 horas, Birmingham (Inglaterra).
2014	TOEIC Certificate , Universidad Rey Juan Carlos , Madrid (España).
2012	Curso de inglés en la Universidad Menéndez Pelayo , 40 horas, Sevilla (España).
2011	Curso de inglés en British Studies Center , 120 horas, Londres (Inglaterra).

PROGRAMA

Accelya	E-smash	MS Word
HubSpot	Sabre	MS Excel
Salesforce	GECO	Power point
CRM	Opera	Outlook

HABILIDADES LINGÜÍSTICAS

Español *Lengua materna*
Inglés *Nivel alto*

Francés *Nivel intermedio*
Italiano *Nivel básico*