



Adrià Hugas García

26 años (23/06/1998)

Calle Cortijo 4A, 28670, Villaviciosa de Odón

DNI: 47992032W

Adriaa1308@gmail.com

www.linkedin.com/in/adria-hugas-78b08481/

OBJETIVO PROFESIONAL

Con 5 años de experiencia en el mundo comercial, estoy en busca de nuevos retos y responsabilidades en una empresa donde pueda aplicar mi enfoque a resultados, mis excelentes habilidades de comunicación y sociales, y mi motivación por aportar valor. Mi trayectoria me ha permitido desarrollar una visión estratégica y un compromiso constante con el éxito, siempre buscando mejorar y crecer tanto profesional como personalmente. Estoy preparado para contribuir al crecimiento y éxito de su empresa.

FORMACIÓN ACADÉMICA

2016 - 2020 Grado en ***Business & Innovation Management*** (docencia en inglés).
Universidad Pompeu Fabra (Tecnocampus), Mataró, España

2003 - 2016 ***Educación Primaria, ESO y Bachillerato Social***
Colegio Jesús, María y José, Padre Manyanet, Barcelona, España

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Inglés: Diversos cursos intensivos durante los veranos.

- ✓ 3 semanas en "Chichester College" en el año 2016.
- ✓ 3 semanas en la "University College of London" en Londres en el año 2015.
- ✓ 3 semanas en la Universidad "Ramsgate College" en el año 2014.
- ✓ 4 semanas en la Universidad "Ramsgate College" en el año 2013.
- ✓ 4 semanas en la "University College of London" en Londres en el año 2012.
- ✓ 4 semanas en "Ardingly College" en el año 2011.

Francés: Curso de 3 semanas en "Alliance Française" en Montpellier en agosto de 2017.

Inversión y finanzas: Inscripción en diferentes cursos relacionados con la gestión del patrimonio e inversiones.

- ✓ Curso introductorio a los **mercados de valores** españoles (renta fija, renta variable, fondos, bonos...) en la Bolsa de Barcelona.
- ✓ Curso de eCommerce by Josef Broki (creación de un negocio digital desde 0).

Conocimientos de Ofimática: Word (nivel avanzado), Excel (nivel medio), PowerPoint (nivel avanzado).

IDIOMAS

Catalán: Lengua materna

Castellano: Lengua materna

Inglés: Avanzado (Título de FCE obtenido en el año 2015)

Francés: Básico (A1)

EXPERIENCIA LABORAL

15/05/2021 - Actualidad: Makro Distribución S.A., Madrid, España

- **Area Manager en el departamento comercial digital**

- **Responsabilidades:**

- Impulso de ventas digitales en el sector de la hostelería.
- Asesoramiento a empresas sobre soluciones tecnológicas para optimizar sus operaciones.
- Desarrollo de estrategias de ventas personalizadas para aumentar la adopción de tecnología digital.
- Coordinación con equipos internos para asegurar la implementación efectiva de soluciones.

- **Logros:**

- Aumento de las ventas digitales en un 40% en el primer año.
- Implementación exitosa de soluciones tecnológicas en más de 200 empresas de hostelería.

18/11/2020 - 18/03/2021: SEAT S.A., Barcelona, España

- **Estudiante en prácticas en el departamento Post Venta**

- **Responsabilidades:**

- Apoyo en la gestión de garantías y desarrollo de estrategias de mercado.
- Gestión de stock de repuestos y accesorios.
- Liderazgo de proyectos de estrategia post venta en mercados internacionales.
- Análisis y actualización de ventas globales de repuestos.
- Preparación de informes mensuales de cierre de mercado y previsiones futuras.

- **Logros:**

- Eficiencia incrementada en la gestión de stock a través de la optimización de procesos.

01/12/2019 - 17/04/2020: Andjoy S.L (Grupo Sodexo), Barcelona, España

- **Comercial B2B (Prácticas curriculares)**

- **Responsabilidades:**

- Captación y seguimiento de clientes en el sector de bienestar del empleado.
- Gestión completa del proceso de venta, incluyendo negociación de precios y condiciones.
- Cierre y firma de contratos.
- Servicio postventa y fidelización de clientes.

- **Logros:**

- Captación de más de 20 nuevos clientes corporativos durante el periodo de prácticas.

18/07/2019 - 13/08/2019: CaixaBank, Barcelona, España

- **Atención al Cliente**

- **Responsabilidades:**

- Gestión del cambio de tarjetas de crédito y resolución de dudas de clientes.
- Administración del crédito disponible en las cuentas bancarias.
- Asistencia a clientes en el uso de cajeros automáticos.
- Tareas comerciales como la venta de smartphones y gestión de préstamos.

- **Logros:**
 - Alta satisfacción de la atención recibida por parte del cliente.

28/09/2018 - 20/06/2019: BRITANNIA SCHOOL S.L., Barcelona, España

- **Administrativo (Sustituciones)**

- **Responsabilidades:**
 - Realización de sustituciones en el departamento de Administración.
 - Gestión de llamadas de clientes y coordinación de tareas administrativas.
 - Aseguramiento del funcionamiento general de la empresa durante las sustituciones.
- **Logros:**
 - Mejoras en la eficiencia administrativa mediante la implementación de nuevos procedimientos.
 - Mantenimiento de la continuidad operativa durante periodos de alta rotación de personal.

01/07/2018 - 21/07/2018: BRITANNIA SCHOOL, S.L., Ramsgate, Reino Unido

- **Group Leader**

- **Responsabilidades:**
 - Coordinación de un grupo de 10 niños de entre 10 y 18 años.
 - Motivación para aprender inglés y aseguramiento de una buena estancia en los campamentos.
- **Logros:**
 - Alta satisfacción de los participantes, reflejada en encuestas de fin de campamento.

30/06/2017 - 14/07/2017: BRITANNIA SCHOOL, S.L., Espot, Lérida

- **Group Leader**

- **Responsabilidades:**
 - Coordinación de un grupo de 20 niños de entre 7 a 12 años.
 - Motivación para aprender inglés y aseguramiento de una buena estancia en los campamentos.
- **Logros:**
 - Creación de actividades educativas que mejoren el aprendizaje del inglés entre los participantes.

HABILIDADES

Habilidades Profesionales

1. Gestión de Equipos:

- Tengo experiencia en liderar y coordinar grupos, como se refleja en mis roles de Group Leader y Area Manager.
- Soy capaz de motivar y mantener el orden en grupos diversos.

2. Ventas y Negociación:

- Poseo una sólida experiencia en ventas B2B y atención al cliente, demostrada en mis roles en Andjoy, CaixaBank y Makro.
- Tengo habilidad para negociar precios y condiciones, cerrar contratos y fidelizar clientes.

3. Comunicación:

- Cuento con excelentes habilidades de comunicación verbal y escrita, necesarias para roles en ventas, atención al cliente y coordinación de grupos.
- Puedo transmitir información de manera clara y efectiva a diferentes audiencias.

4. Análisis y Estrategia:

- Tengo experiencia en análisis de ventas y desarrollo de estrategias de mercado, como se evidencia en mi rol en SEAT.
- Soy hábil para preparar informes y realizar previsiones precisas.

5. Adaptabilidad:

- Soy capaz de adaptarme a diferentes roles y entornos, demostrado por mi variedad de experiencias laborales en distintos sectores.

6. Conocimientos de Tecnología:

- Tengo experiencia en la digitalización de procesos y adopción de soluciones tecnológicas en el sector de la hostelería.
- Soy competente en el uso de herramientas ofimáticas (Word, Excel, PowerPoint).

7. Resiliencia y Persistencia:

- Tengo la capacidad para manejar rechazo y contratiempos manteniendo la motivación y la persistencia en la consecución de objetivos.

DISPONIBILIDAD

Estoy disponible para trabajar sin limitaciones de horario, incluyendo lunes a viernes y fines de semana. Puedo incorporarme de forma inmediata a las labores asignadas.

Además, dispongo de un permiso de conducir B1 y tengo acceso a un coche y una moto, lo que me permite desplazarme fácilmente a cualquier ubicación que requiera el puesto.