

## Curriculum Vitae



### Información personal

**ID-56342 PABLO**

02/07/1984, Nacionalidad : Española  
46015 VALENCIA

### FORMACIÓN ACADÉMICA

Edelweis School (Colegio Bilingüe en inglés) – Valencia de 1987 a 1989.

Colegio Liceo francés - Valencia de 1989 a 1994

Colegio el Vedat – Valencia de 1994 a 2002 – Titulación de Bachiller en Humanidades y ciencias sociales.

#### ESTUDIOS SUPERIORES UNIVERSITARIOS

2005 – 2008

Realizados primer y segundo curso de Diplomatura en gestión comercial y marketing (ESIC – VALENCIA)

2002-2005

Realizados primer y segundo curso de Licenciatura en administración y gestión de empresas (Facultad de estudios de la empresa).

Facultad de estudios de la empresa (Hoy Universidad católica de Valencia)

### Empleo deseado / familia profesional

**GESTOR COMERCIAL**

Experiencia laboral

2014 - Actualidad técnico comercial en Hinojosa Packaging S.L.

Siempre ligado al sector de las artes gráficas – cartón ondulado, muy enfocado al mercado hortofrutícola tanto a nivel nacional como internacional, desarrollando oportunidades de negocio en todas las zonas productoras españolas así como en países del Magreb.

Mis tareas son las de crear oportunidades de venta, asesoramiento a colaboradores en las diferentes zonas, fidelización de clientes y cumplimiento de objetivos.

2008-2014 técnico comercial en Sice s.a. – Grupo Lantero en pista de silla 26-30 Beniparrell – Valencia. SECTOR INDUSTRIAL DE ARTES GRÁFICAS – ENVASES DE CARTÓN ONDULADO.

Comencé colaborando como freelance con sice s.a. desde el 2007 hasta el 2011 cuando comencé como vendedor de plantilla en septiembre de 2011.

Las principales funciones fueron las de prospección de mercado en todo el territorio nacional, visitas comerciales para la captación de clientes nuevos y mantenimiento de los mismos, elaboración de propuestas, seguimientos y fidelización, resolución de incidencias.

Capacidades y competencias personales

Español, Valenciano

Inglés-medio alto (1) Título Trinity College London Nivel 6

Francés-medio (2) Título Escuela Oficial de Idiomas Nivel B1 – Nivel Intermedio

| Comprensión / 10     |   |         |   | Habla / 10       |   |                |   | Escritura / 10 |   |
|----------------------|---|---------|---|------------------|---|----------------|---|----------------|---|
| Comprensión auditiva |   | Lectura |   | Interacción oral |   | Capacidad oral |   |                |   |
| 1                    | 8 |         | 9 |                  | 8 |                | 8 |                | 7 |
| 2                    | 9 |         | 9 |                  | 9 |                | 8 |                | 7 |

Gran interés en mejorar a nivel profesional y personal, capacidad de trabajo en equipo. dinámico, empático, capacidad de escucha activa para mejorar y aprender.

Manejo de windows paquete office , sistemas as400 , crm, salesforce.

Carnet de conducir b-1

HABILIDADES – FORTALEZAS

Social, dominio de diferentes idiomas, proactivo.

## Otras informaciones

### Cursos realizados:

Diploma “lean office” con una duración de 24 horas en la modalidad formativa presencial del 17/6/2013 al 23/7/2013.

Certificado de participación “la venta profesional” por la fundación tripartita con una duración de 45 horas del 20/06/2012 al 03/07/2012.

Certificado de participación “envase y logística de platos preparados y productos de iv y v gama” con una duración de 8 horas el 16/3/2012.

Certificado de participación acción formativa “bases de datos en excel” con una duración de 25 horas del 19/02/2013 al 28/02/2013.

Diploma “curso del código de conducta de hinojosa” con una duración de 19 horas del 6/5/2014 al 20/5/2014.

Certificado de participación “técnicas de venta” con una duración de 12 horas el 1 y 2 de diciembre del 2016.

Curso de venta relacional i realizado en mayo y junio del 2018 con una duración de 15 horas impartido por César Piqueras – Excelitas Global.

Curso de venta relacional ii realizado en mayo y junio del 2019 con una duración de 15 horas impartido por César Piqueras – Excelitas Global