

ID-52151

28109 Alcobendas, El Soto de La Moraleja, Madrid, Spain.

*"Creando valor a través de la comunicación"*

*Soy un individuo con capacidades analíticas y habilidades para trabajar y adaptarme a diferentes culturas y entornos. Me gusta crear confianza y gestionar equipos de trabajo humanos y técnicos.
Mi base fundamental son las Relaciones Internacionales y el campo Empresarial.*

*Busco una posición en el **Departamento de Ventas** al ser posible en una **empresa internacional** con base en **Madrid**.*

PERSONAL	IDIOMAS	IT
• Fecha de nacimiento: 22 Diciembre 1989 (27) • Residencia : Madrid • Nacionalidad: Español • Estado: Soltero	• Bilingüe Español&Inglés • Business Español&Inglés • Francés básico • Alemán básico	• Office: Excel, Powerpoint, Word • iWork: Numbers, Keynote, Pages • iMovie , Final Cut

INTERESES

- **Nuevas tecnologías** y su impacto a diferentes niveles (social, económico y político) **RFID**.
- **Orientado a objetivos**.
- **Internacionalidad** y uso del inglés.

EXPERIENCIA EN VENTAS*Diciembre 2017 - Actualidad*

Asesor comercial Grupo F. Tomé
Madrid

Orientación comercial dirigida a la **venta de vehículos usados a particulares y empresas con altos objetivos de venta**.

- **Certificación Das Welt Auto**. Proceso de certificación de la Marca de vehículos de ocasión de Volkswagen.
- **Gestión integral de la venta de vehículos**, incluyendo documentación y preparación de los vehículos hasta la entrega. Venta de servicios complementarios (accesorios, seguros y financiaciones)
- **Comercialización y tramitación de operaciones de financiación con VW Finance**, recopilación de documentación y tramitación de las operaciones con financiación incluida firma y formalización.
- **Alta exigencia en la consecución de objetivos**.

Marzo 2015 - Junio 2016

Mad Media S.L. (Principal experiencia en ventas como productor ejecutivo)
Madrid, España

Socio fundador y trabajador como productor ejecutivo de Mad Media S,L, empresa audiovisual que a día de hoy sigue generando contenido audiovisual para clientes como Bthetravelbrand o Metrovacesa entre otros.

- **Crear y mantener cartera de clientes. Gestión de la cadena de ventas desde principio a fin.**
- Gestión de equipos técnicos, humanos y negociación de presupuestos y contratos B2B.

2008 - 2012 (Trabajo de estacional, 2 meses por año)

Banco Santander (BSCH) Atención al Cliente

Asesoramiento comercial a los clientes sobre productos financieros.

Atención al cliente en sus operaciones diarias y **captación de nuevos clientes y venta de servicios financieros** a clientes, **fidelización**.

EXPERIENCIA COMPLEMENTARIA & INGLÉS

Junio 2016 - Diciembre 2017

Profesor y coach de inglés (Inglés-Español)
Madrid

Transmitiendo el lenguaje para uso de negocios y de nivel empresarial, destinado a varios niveles de la cadena de mando.

Loonis Services: Clases de inglés en formato **online** especializada en enseñanza a ejecutivos.

Simon Says Europa: Clases de inglés a profesionales de la consultora Capgemini.

Union Pacific y Big Ben Center: Clases para trabajadores de Decathlon, Lease Plan y Caf Signalling.

Education práctica en inglés para niveles avanzados y traducción.

Septiembre 2016 - Presente (estacional)

Glownet RFID Solutions
Delivery Team

Manager *on site*. Adiestramiento y formación en el **software, despliegue de unidades de hardware y monitorización de dispositivos**.

Orientación internacional y entorno multicultural de la empresa Australiana dando servicio a festivales por todo el mundo.

Octubre 2014 - Marzo 2015

International Desk, Deloitte S2G
Madrid, España

- **Contabilidad de empresas internacionales** operando fiscalmente en España.
- **Comunicación directa con el cliente**. Informes y tax compliance.
- **Uso avanzado de Excel** a diario.

Octubre 2011 - Enero 2012

Abercrombie & Fitch
Madrid, España

Fase de lanzamiento de la primera tienda de la marca en España. Bajo la dirección de supervisores americanos que nos formaron en presentación producto, trato cliente, y cultura de la empresa, durante los 3 meses previos a la apertura.

- Importancia de la experiencia del consumidor en tienda.
- Marketing y presentación de producto.
- Control de stock.

HISTORIAL ACADÉMICO

Septiembre 2011- 2015

Grado en Relaciones Internacionales (100% inglés)
Universidad Europea, Madrid/ Pace University, Nueva York

- **Análisis; elaboración y redacción de informes; presentaciones y desarrollo de capacidad de toma de negociación y toma de decisiones.** Profundo conocimiento de los actores y factores que afectan y transforman las estructuras del sistema internacional. Orientado a negocios.
- **Entorno internacional** con mayoría de gente europea e internacional en las clases y cursos.
- Semestre en Nueva York cursando programa de **Business&Entrepreneurship** (2º año). Educación practica orientada al mundo real.
- Especial interés en materia de **marketing, ventas y compañías globales**.

Septiembre 2009 – Diciembre 2012

Diplomatura en Ciencias Empresariales
Universidad Rey Juan Carlos, Madrid

- Diplomatura completada destacando **macroeconomía, contabilidad, matemáticas y marketing**.
- Curso de 30 horas de “**Personal Branding**”.

Septiembre 2007 – Julio 2008

Primaria - Secundaria - ESO - Bachillerato
Liceo Europeo Alcobendas, Madrid

- Educación bilingüe. Programas internacionales de intercambio. Inglés-Español.
- Crecido en un ambiente internacional.

Dispuesto a entregar referencias que pueden proveer al lector con mayor información sobre el desempeño de las funciones desarrolladas en las empresas mencionadas.