



ID-59313 IBON

INTERNATIONAL TRADE & LOGISTICS

CONTACTA CONMIGO



IDIOMAS

ESPAÑOL	Lengua materna
EUSKERA	Lengua materna
INGLÉS	CAE Certificate in Advanced English FCE First Certificate in English Business Benchmark BEC
ALEMÁN	Nivel B1. Cursando B2.

APTITUDES

CAPACIDAD COMUNICATIVA - SOCIABILIDAD
RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS - ORATORIA
GESTIÓN DE RECURSOS - PLANIFICACIÓN
ESTRATÉGICA - MEJORA CONTINUA
LIDERAZGO - PERSEVERANCIA

INTERESES Y AFICIONES

Viajar y conocer nuevas culturas.
Disfrutar de los amigos y la familia.
El mundo del motor, en especial las motos.

OTROS DATOS DE INTERÉS

Microsoft OFFICE - SAP - JD Edwards
LINK - Easystor - GoCart One
Permiso de conducir AM, A1, A2, B
Vehículo propio.
Movilidad geográfica.

MI EXPERIENCIA LABORAL

SUPPLY CHAIN SPECIALIST

Lucart Group Spain (Jul. 2021-Presente)

- Suministro y aprovisionamiento de materias primas y auxiliares según plan de producción.
- Responsable del flujo Intercompany de materias primas y producto terminado.
- Gestión del tráfico B2B nacional e internacional.
- Distribución de los stocks de bobinas madre y producto terminado entre plantas de fabricación y almacenes logísticos en función de las necesidades de producción y espacios de almacenamiento.
- Optimización logística de las instalaciones y recursos de transporte de la compañía.
- Análisis de nuevas rutas y negociación de precios.

EXPORT OFFICER

Bolton Group (Abr. 2021-Jul. 2021)

- Organización de transporte terrestre, ferroviario y marítimo de la mercancía de la compañía entre la planta de fabricación de O Grove y los almacenes internacionales.
- Gestión de exportaciones a Francia, Alemania, Italia, Austria, entre otros destinos menos habituales.
- Elaboración de Packing List, revisión de CMR, facturación de transportes.
- Empleo de SAP.

EXPORT AGENT

MSC-Mediterranean Shipping Co.(Jul.2017-Ene.2020)

- Gestión de los trámites documentales import/export de mercancías (Packing List, Bill of Lading, despacho de aduanas).
- Reserva de espacios y asignación de buques, así como la emisión de sus correspondientes órdenes de transporte.
- Asesoramiento y seguimiento de envíos en términos de tiempo de tránsito y rutas en función de la zona geográfica y los fletes.
- Relación directa con el cliente y resolución de incidencias.

COMMERCIAL PROSPECTOR

Tecaplas S.L. (Jun.2017-Jul. 2017)

- Prospección de mercados potencialmente interesantes para la compañía tanto a nivel nacional como internacional a través del ICEX, Cámara de Comercio y redes.
- Contacto directo vía mail y telefónico evaluando al cliente y clasificando la información obtenida.
- Realización de la oferta económica, negociación de las propuestas comerciales y seguimiento de los proyectos hasta su cierre, trabajando en equipo con el departamento técnico.
- Redacción de informes periódicos relativos a nuevos productos, competencia y precios.

OTROS: Co-Founder (Countdown Parties)

MI FORMACIÓN ACADÉMICA

HSBA Hamburg School of Business Administration

Bachelor: International Trade and Logistics

[2016 - 2017] HAMBURGO, Alemania

EUCCB Escuela Universitaria Camara de Comercio

Grado: Gestión y Marketing Empresarial

Especialidad: Comercio Internacional y Logística

[2013-2016] BILBAO, España

ThePower Business School

MBA + Digital Marketing

En curso