

RUBEN R.

EDUCACIÓN



Doble Master en Project Management y Big Data & Business Intelligence
2019 – 2020



Master en Marketing Digital y Analítica Web.
2018 – 2019



MBA Internacional
Ene 2016 – Dec 2016



Licenciatura de ciencias en Física
2005 – 2009

IDIOMAS

- INGLES - NATIVO
- ESPAÑOL - NATIVO
- CATALAN - BASICO

PERFIL PROFESIONAL

Con 10 años de experiencia en ventas, estrategia, logística, cadena de suministro y operaciones además de una sólida formación educativa, cuento con un conjunto muy fuerte de habilidades analíticas, sociales y de resolución de problemas. Me siento cómodo trabajando con conjuntos complejos de datos o información, así como liderando y desarrollando grandes equipos multifuncionales. Realizo mi mejor trabajo en entornos desafiantes que me permiten tomar la iniciativa y me dan la autonomía para implementar cambios positivos que puedan

EXPERIENCIA LABORAL

Gerente Comercial - ZAR Spain

Mar 2017 – Abr 2019

Zar España es el distribuidor de barcos de lujo Zar Formenti en España.

- Definición e implementación de una nueva estrategia comercial y digital para la empresa.
- Lograr pasar a la compañía de una caída en ventas continuada a un crecimiento del 70% en el primer año, seguido de un aumento del 30% en el segundo año.

Gerente de Operaciones y Planificación - Interbalear Group

Feb 2013 – Mar 2017

Interbaleargroup es la empresa líder en importación y distribución de alimentos y bebidas británicos en España y Portugal. Con derechos exclusivos de marcas como Robisons, Fruit Shoots, Lucozade, Volvic, Irn-Bru y muchos más.

- Responsabilidad general de las iniciativas de gestión de cambios en toda la empresa, incluidos ERP, CRM, sistemas de gestión de almacenes y procesos operativos internos.
- Supervisar y mejorar el proceso de la cadena de suministro de principio a fin.
- Establecimiento y asignación de roles y responsabilidades a más de 30 empleados.
- Identificación de ineficiencias y cuellos de botella en los procesos operativos y de la cadena de suministro.
- Definición y supervisión de principales KPIs.

RUBEN R.

DESTREZAS

- ANALISIS DE NEGOCIOS
- ESTRATEGIA
- NEGOCIACIÓN
- OPERACIONES
- EXCEL
- FORMACIÓN DE EQUIPOS
- CADENA DE SUMINISTROS

INTERESES

- LITERATURA Y FILOSOFÍA
- DEPORTES DE MOTOR

PERSONAL

- NACIONALIDAD: ESPAÑOL
- FEC. NAC.: 17-04-1987

EXPERIENCIA LABORAL

Gerente de Ventas y Cuentas Clave - Interbalear Group

May 2011 – Ene 2013

- Administrar y desarrollar una cartera de cuentas clave (e.g. El Corte Inglés, Carrefour) y mantener un solido flujo de ventas.
- Mejora el rendimiento de las ventas gracias a nuevas herramientas de análisis y una mejor gestión de inventario.
- Primer punto de contacto para nuestros sub-distribuidores clave en España y Portugal.
- Diseño e implementación de mejoras al marco de informes de ventas.

Analista de Compras y Previsiones - Anglo Interimport

Mar 2009 – Abr 2011

Anglo Interimport es la filial de Interbalear Group para el sur de España.

- Gestionar las negociaciones, compras, suministros y transporte internacional de más de 1000 artículos adquiridos en el extranjero.
- Definición e implementación de planes de previsión y demanda para lograr niveles óptimos de suministro e inventario.

HABILIDADES



Previsiones



Capacidad
de análisis



Operativa
de
distribución



Control de
inventario



Ventas



Gestión del
tiempo

FILOSOFIA DE TRABAJO

“Dondequiera que miremos, las oportunidades toman forma dentro de los problemas.”

Nelson A. Rockefeller