

Jaume A.

Fundador y propietario de SAY MOTO

Fecha Nacimiento: 12/12/1971

Experiencia

Enero de 2019 - actualidad

Fundador de SAY MOTO.

Empresa dedicada a las nuevas movilidades.
Expertos en movilidad local.
Movilidad eléctrica.
Renting de vehículos.
Gestión de flotas.
Puntos de recarga eléctrica.

Trabajo como asesor para empresas en 2 sectores actualmente:

Movilidad:

Nuevas movilidades.
Electrificación de flotas y uso compartido de los recursos de movilidad.
ene. de 2019 - actualidad Badalona y alrededores, España

Farmacia:

Acciones punto de Venta.
Análisis de sell in y sell out e implantación de datos para optimización de ventas. Farmacia : Acciones punto de Venta..

Senior Account Manager ALD Automotive España

abr. de 2017 - ene. De 2019 Barcelona

Captación y gestión de empresas dentro del área de prospección corporativa en Cataluña, Aragón y Baleares.

Negociación de Contrato marco, condiciones específicas de contratación y detalle vehículo a vehículo.

Gestión de Tenders internacionales.

Coordinación de equipo interno y seguimiento de incidencias de usuario con equipo externo.

Habilidades

Marketing de productos, Estrategia
Empresarial, Liderazgo de equipos

Educación

Post grado en Marketing en internet
E-commerce, e-marketing.
Universitat Oberta de Catalunya
2012-2012

Miembro

TOASTMASTER BARCELONA
2016 - 2019

Mejora habilidades comunicativas.

Continuidad

Programa Antiguos alumnos
IESE Business School - University
of Navarra
2009 - 2011

Empresariales

Universitat Oberta de Catalunya
2000 - 2006

curso

Contabilidad y Gestión Fiscal
EADA Business School
1998 - 1999

Col Badalonés

Google actívale embajador
marketing digital
Google actívale 2016-2017

Grado en comunicación.

Universitat Oberta de Catalunya
2017 - 2019

Voluntariado

Soporte Usuarios
Arrels Fundació

Kam para Media Mark Catalunya Sony Electronics

abr. de 2014 - abr. de 2016

Responsable en Catalunya de tiendas MM.
Se incluían acuerdos locales regionales y condiciones anuales.

Compra de espacios y gestión de GPVs y promotores.

Responsable de Mercados especiales para España, Andorra e
etailers

abr. de 2012 - abr. de 2014 Sony Electronics

.Reportando directamente a Dirección Comercial y con el soporte de
Dirección de Marketing gestiono la evolución de las cuentas, acciones a
Desarrollar, planes de negocio y la coordinación con las estructuras internas
europeas para estos mercados.

El comercio electrónico en Iberia aun esta en desarrollo, a diferencia de
Otros mercado europeos maduros, hacen que mi trabajo se desarrolle en la
correcta evolución interna de los mismos a la vez que la consecución de una
cifra. (Amazon, red coon, Afm) El arranque de estas cuentas en la
organización ha sido el mayor reto superado por mí en esta posición.

Clientes Duty-free, embajadas y cuerpos diplomáticos que requieren una
visión global del mercado.

Mercados Especiales requieren de agilidad, compromiso, voluntad de trabajo en
equipo y discreción.

La evolución de esta posición es cambiante cada día y supone afrontar en
primera persona nuevas situaciones.

Vendedor para la provincia de Tarragona.

abr. de 2007 - mar. De 2012

Responsable de diversas cuentas en Catalunya, como Carrefour, Sony gallery,
grupos e independientes, etc.

Posteriormente pase a ser responsable de cuentas del centro de Barcelona
(Zona Pelayo de importante peso en el sector por volumen y especialización)

La siguiente posición fue responsable de cuentas para Media Mark en
Catalunya.