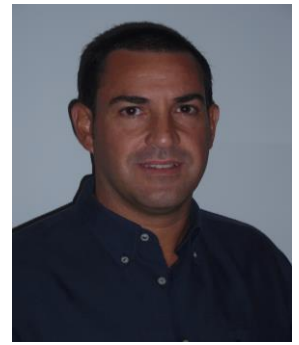


RAMÓN T.

Fecha nacimiento: 16/04/1967



FORMACIÓN REGLADA

1984 BUP

FORMACIÓN /CURSOS

2017 *Licensed Advanced Master Practitioner of Neuro-Linguistic Programming. (NLP). Conducta humana y cambio conversacional, economía del comportamiento, pensamiento analítico y resolución sistémica de problemas, story telling.*

2016 *Hypnosis & NLP Hypnotic patterns.*

2014 *Certificado por la Universitat de Lleida en PNL Executive.*

2014 *Habilidades avanzadas para la comunicación pública y la formación.*

2013 *Licensed Master Practitioner of Neuro-Linguistic Programming. (NLP). Programación Neuro-Lingüística. (PNL).*

1989-2002 *Formación en TPM (mantenimiento productivo total), TQM (gestión de calidad total), LEAN MANAGEMENT (sistema de gestión para un rendimiento superior). Procter & Gamble España, S.A*

1994-1996 *Formación en materia de salud laboral, seguridad e higiene en el trabajo, seguridad industrial, seguridad contra incendios, planes de emergencia y riesgos laborales en general. 128 Horas. Procter & Gamble España, S.A y FREMAP.*

IDIOMAS

Castellano. Nativo

Catalán. Nativo

Inglés. Nivel medio

INFORMÁTICA

Microsoft Office 2010, CRM, Power Point, Outlook

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Delegado de ventas/Formador. BRILL PHARMA 2017-2019

Responsabilidades:

- Fidelización y ampliación de la cartera de Farmacias.
- Introducción de nuevas referencias.
- Formación de producto, comunicación y gestión emocional para aumentar el Sell Out.

Delegado de ventas/Formador. TREPAT DIET 2013-2017

Responsabilidades:

- Fidelización y ampliación de la cartera de herboristerías.
- Introducción de nuevas referencias.
- Formación de producto, comunicación y gestión emocional para aumentar el Sell Out.

Promotor. FUNDACIÓN HUMANA. (Cooperación Internacional) 2012-2013

Responsabilidades:

- Relaciones institucionales con gobiernos locales.
- Creación de convenios de colaboración con entidades privadas.

Director Comercial. ATP freshlight (Sector Estético) 2009-2012

Responsabilidades:

- Desarrollo y gestión del Área Comercial.
- Desarrollo, planificación, implementación y supervisión del plan de marketing.
- Plan de comunicación de producto.
- Gestión de los procesos de identificación, desarrollo, comercialización y prestación de nuevos servicios

Director Comercial. GAVÁ LASER/LOOK ESTHTETIC, S.L (Sector Estético) 2007-2009

Responsabilidades:

- Desarrollo y gestión del Área Comercial.
- Selección del equipo comercial.
- Formación del equipo comercial.

- Definición de las políticas de producto, precios, distribución y comunicació

Jefe de equipo. MARTIN&RUBINSTEIN, S.L. (Sector Estético) 2006-2007

Responsabilidades:

- Comercial de equipos médico-estéticos.
- Responsable comercial del área de servicios externos en Catalunya.

Socio. REY,PIÑA,TORRECILLAS, S.C.P. Promotora-Constructora 2003-2006

Responsabilidades:

- Socio con las responsabilidades en planificación de trabajos, gestión de proveedores y materiales.

Operador de planta química. PROCTER&GAMBLE ESPAÑA, S.A. 1989-2002
Coordinador de Seguridad e Higiene.

Responsabilidades:

- Operador de planta química (Fairy/ Sunny Delight)
- Coordinador de Seguridad e Higiene (equivalente a técnico en prevención de riesgos laborales nivel intermedio) de dos departamentos y cuatro unidades de fabricación.
- Control de operación de unidades de fabricación de activos y bebidas.
- Coordinación de equipos multidisciplinarios.

COMPETENCIAS PROFESIONALES

Soy un profesional con amplia experiencia y con una sólida formación en comunicación y ventas.

Desde el año 2013 me he formado con los mejores especialistas en Programación Neurolingüística e Hipnosis conversacional así como en comunicación y sistémica.

Mi objetivo es aportar valor tanto a las empresas como a los clientes, estableciendo una venta relacional y consultiva basada en un conocimiento profundo de las necesidades de negocio y creando soluciones formativas y de cambio a medida.