



Paul Faurie

Nacionalidad: Francesa |

Dirección: Palma, España (Domicilio) |

EXPERIENCIA LABORAL

01/09/2019 – ACTUAL Puigpunyent, España

RESPONSABLE COMERCIAL BODEGA SON VICH DE SUPERNA

- Responsable de las ventas y desarrollo de las actividades comerciales de la Bodega
- Negociación, gestión y apoyo a los distribuidores de Mallorca y Barcelona
- Definición y aplicación de la estrategia de productos, precios, distribución y comunicación
- Negociación, gestión y desarrollo de las ventas de grandes cuentas e importadores
- Catas y visitas guiadas para grandes clientes
- Formación del personal de la tienda, organización y coordinación de la actividad enoturismo
- Organización de eventos
- Participación a ferias

Resultados :

- 2019 vs 2020: +20%; 2020 vs 2021: +50%; 2021 vs 2022: +60%; 2022 vs 2023 vs 2024 : +60%
- apertura y desarrollo de mercados de exportación
- colaboración con nuevos distribuidores
- mayor presencia de la marca en canales más selectivos y gastronómicos
- venta de stocks en declive
- apertura de mercados de exportación

01/03/2017 – 01/09/2019 Sencelles, España

RESPONSABLE COMERCIAL BODEGA SON CAMPANER

- Prospección importadores internacionales
- Gestión de las relaciones con los clientes: distribuidores, importadores, grandes cuentas y clientes particulares
- Degustaciones y visitas guiadas en la Bodega
- Organización de eventos
- Participación en ferias comerciales
- Gestión administrativa y de personal

Resultados:

- Desarrollo de los mercados alemán y mallorquín.
- Impulso de las ventas directas y de las visitas en la Bodega
- Liquidación de existencias.

01/05/2014 – 01/03/2017 Llucmajor, España

RESPONSABLE DESARROLLO NEGOCIO GIN EVA MALLORCA

- Responsable de desarrollo de negocio para GIN EVA Mallorca
- Prospección y negociación con importadores, distribuidores y clientes locales.
- Organización de eventos promocionales y de ventas
- Apoyo comercial a importadores
- Análisis y definición de las 4 Ps y estrategia de marca
- Definición e implementación de redes sociales y estrategia de comunicación.
- Definición, planificación y creación de contenidos editoriales en colaboración con el CM.

Resultados:

- Desarrollo mercado internacional
- Facturación x 3.5

01/10/2013 – 01/04/2014 Palma, España

JEFE DE PROYECTO WEB MARKETING SM2 - TALAIA OPEN-PPM

- Definición de la estrategia de marketing web para Talaia Open-PPM.
- Planificación, ejecución, seguimiento y control de las actividades.

01/05/2001 – 01/12/2011 Escaldes, Andorra

DIRECTOR COMERCIAL ANDORRAPARFUMS

- Importación y distribución de perfumes y cosméticos naturales para farmacias y grandes almacenes.
- Asesoramiento de venta directa a clientes.
- Organización de eventos promocionales en el punto de venta.
- Seguimiento comercial de clientes
- Negociación con grandes cuentas
- Gestión comercial del sitio de comercio electrónico.

01/05/1999 – 01/04/2001 Andorra la vella, Andorra

RESPONSABLE IMPORT EXPORT ANDIMESA

- Relaciones con proveedores, transportistas y aduanas.
- Gestión de importaciones y exportaciones, comprobación de plazos y documentos de importación.

● **EDUCACIÓN Y FORMACIÓN**

05/2017

WSET LEVEL 2 Wine & Spirit Education Trust

05/2014

PROJECT MANAGER PROFESSIONAL PMI

01/2013 – 05/2014 Salamanca, España

CURSO PARA CERTIFICACIÓN PROJECT MANAGEMENT PROFESIONAL POR PMI Universidad de Salamanca

10/1997 – 06/1998 Barcelona, España

MBA EADA Barcelona

Web www.eada.edu

09/1995 – 06/1997 San Jose, Estados Unidos

BACHELOR OF ART IN ADMINISTRATION San Jose State University

Web www.sjsu.edu

09/1994 – 06/1997 Barcelona, España

BACHELOR IN INTERNATIONAL BUSINESS ESEC

Web <https://www.tbs-education.es>

09/1992 – 06/1994 Toulouse, Francia

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR - COMMERCE INTERNATIONAL ISEG

● **COMPETENCIAS DE IDIOMAS**

Lengua(s) materna(s): **FRANCÉS**

Otro(s) idioma(s):

	COMPRENSIÓN		EXPRESIÓN ORAL		EXPRESIÓN ESCRITA
	Comprensión auditiva	Comprensión lectora	Producción oral	Interacción oral	
ANGLAIS	C1	C1	C1	C1	C1
CATALÁN	C1	C1	C1	C1	C1
ESPAÑOL	C2	C2	C2	C2	C2

Niveles: A1 y A2 (usuario básico), B1 y B2 (usuario independiente), C1 y C2 (usuario competente)

● **COMPETENCIAS ORGANIZATIVAS**

Capacidad en desarrollo de negocio con objetivos

Competencias comerciales en compra y venta

Capacidad de análisis para detección de nuevas oportunidades de negocio

Management y coordinación de proyecto

● **COMPETENCIAS INTERPERSONALES Y DE COMUNICACIÓN**

Capacidad para trabajar en un entorno multicultural

Gran capacidad interpersonal y para desarrollar negociaciones

Dominio del francés, inglés, castellano y catalán