



Marcel Pagés Ramón

Soy una persona proactiva y siempre en busca de nuevos desafíos. Me siento cómodo trabajando por objetivos y bajo presión, ya que me apasiona el mundo de las ventas.

Me considero ágil a la hora de adaptarme a cambios en las dinámicas empresariales, lo que me permite aportar un enfoque único y buscar nuevas oportunidades profesionales en todo momento.

Tengo una actitud positiva y soy resolutivo, lo que me ayuda a enfrentar diversas situaciones con eficacia

DATOS PERSONALES Y DE CONTACTO:

+34 618 53 01 99 - marcelpages22@gmail.com
C/ Doctor Fleming, 14 Sant Pere de Ribes, Barcelona

Fecha de nacimiento: 01/04/2025

FORMACIÓN ACADÉMICA:

Cursando Derecho UOC (2023 – actualmente, online)

Ciclo Formativo Grado Superior Marketing y Publicidad (2014 – 2016)

IDIOMAS

Español y catalán, nativos

Inglés e italiano, nivel medio

EXPERIENCIA LABORAL

TRESERRES 2020 S.L. (2020 – 2025)

Empresa propia de venta directa, distribuidora oficial de Vitha Group, enfocada en sistemas de salud, bienestar y alimentación para particulares y pymes, desarrollando una función comercial de captación y fidelización de clientes.

Enfocada en:

- Purificación de aire en espacios cerrados a través de tecnología Active Pure, que verifica la eliminación de virus, bacterias y gérmenes.
- Purificación y potabilización de aguas domésticas y profesionales, para cualquier tipo de hogar, empresa u oficina.
- Mejora la calidad del agua en hogares y comercios a través de descalcificadores.
- Desinfección y limpieza ecológica a través de nuestro producto de ozono por agua.
- Tratamiento de aguas con ozono de piscinas, balnearios, etc.

BP MANAGEMENT 2015 S.L. ((2019)

Comercial y Jefe de Equipo en una empresa de venta directa especializada en sistemas de bienestar y salud.

Mi principal objetivo fue asegurar las ventas previstas.

Motivo de salida: cierre de empresa.

BERMAX 5000 S.L. (2017 – 2019)

Venta directa de productos de consumo, sistemas de bienestar y salud, donde desempeñé el rol de vendedor y formador comercial, logrando excelentes resultados

DISPOLL S.A. (2014 – 2017)

Captador Comercial

Empresa dedicada a la distribución de productos avícolas y cárnicos.

Captación de nuevos clientes en frío, enfocándome en mercados, colegios, restaurantes, bares y pequeño comercio de alimentación, que buscaban productos con una buena relación calidad-precio.

Mi objetivo principal fue generar nuevas oportunidades de negocio que impulsaran el crecimiento de clientes por zonas.