



EDUCACIÓN

INSTITUTO DE EMPRESA – IE BUSINESS SCHOOL

Master of Business Administration

Madrid, España
Septiembre 2007 - Julio 2008

- Directivo del club de eventos del IE alumni. Comité Organizador internacional del MBA Tournament celebrado en HEC Paris asistiendo las principales escuelas de negocios de Europa y Capitán del equipo de golf IE
- Delegado de clase. Miembro del Club de Marketing y del Club de Consultoría Estratégica

CENTRO DE NEGOCIOS PROFESIONALES

Máster de Promoción y Desarrollo Inmobiliario

Valencia, España
Octubre 2003 - Febrero 2004

UNIVERSIDAD DE VALENCIA

Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas

Valencia, España
Septiembre 1996 - Julio 2001

- Presidente del Club de Bolsa de Valores de la Universidad de Valencia, 1997-1999
- Beca de estudios en la Nottingham University Business School en el Reino Unido 1999 - 2000

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- Amplia experiencia en Venta de propiedades y Gestión de Proyectos Residenciales, Comerciales y en Materiales de Construcción como Area Manager
- Gestión íntegra de proyectos desde búsqueda de inversores, análisis de suelo como oportunidad de negocio, elección de tipo de construcción y los materiales, mejora de planos de construcción para maximizar el enfoque comercial, pricing, hasta entrega de llave en mano al cliente
- Supervisión de galerías y casetas de venta así como capacitación de los vendedores
- Desarrollo de proyectos residenciales personalizados al perfil de cliente y país objetivo de venta
- Diseño de estrategias de penetración de mercados, red de ventas, comisiones y alianzas estratégicas
- Fidelización del las alianzas comerciales mediante visitas periódicas, asistencia con stand corporativo en ferias inmobiliarias, congresos nacionales e internacionales
- Mis principales competencias y áreas de experiencia incluyen:
 - Ampliación de cartera de clientes
 - Organización y mejora de la red comercial
 - Gestión de proyectos
 - Posicionamiento de marca
 - Negociación
 - Automotivación
 - Relaciones personales
 - Mejores prácticas de ventas

A lo largo de carrera profesional he demostrado conocimiento en la creación de relaciones comerciales en diferentes países de Europa y América en las empresas que he trabajado a lo largo de mi vida profesional. Disfruto trabajando y formando parte de un equipo así como logrando retos personales.

HERMANOS VÁZQUEZ S.A.Asistente de dirección

México D.F, México - Valencia, España

Diciembre 2012 –Diciembre 2013

- Empresa exportadora de productos cítricos
- Proyecto de consultoría en apoyo en la gestión corporativa. Recepción de pedidos, planeación y seguimiento de la logística de entrega. Captación y mantenimiento de cartera de clientes. Negociación con clientes. Investigación de mercados en Europa y México. Apertura de mercados a Países Escandinavos, Suiza y ampliación de la presencia en Alemania
- Promotor y supervisor del protocolo familiar para la profesionalización de la empresa

DELOITTEConsultor Senior en estrategia y operaciones

México D.F, México

Febrero 2011 – Diciembre 2012

- Empresa consultora de negocio
- Análisis de oportunidades de crecimiento de ingresos en el mercado, de los márgenes operativos y de la eficiencia de los activos de la empresa para el diseño e implementación de estrategias corporativas
- Personalización, implementación de herramientas y procesos de gestión de valor para alinear las decisiones a las estrategias empresariales
- Creación de soluciones mediante la utilización de la innovación para conseguir rentabilidad de forma estable y continua. Gestión de equipos de trabajo

DUNE S.A.Gerente de exportación de América

México D.F, México

Febrero 2010 – Febrero 2011

- Dirección del área de exportación de una empresa fabricante de azulejos y baldosas
- Investigación de mercados. Diseño e implementación de la estrategia de expansión y apertura de filial en Brasil. Gestión de cartera de clientes. Realización de viajes de captación y fidelización de clientes. Negociación con clientes. Elaboración de red de ventas y comisiones de venta. Asistencia a ferias y congresos internacionales

BIG GROUP S.A.Gerente de marketing

Madrid, España

Septiembre 2008 - Diciembre 2009

- Consultoría de marketing y ventas
- Relaciones públicas y organización de eventos. Realización de estudios de mercado. Análisis y gestión del portfolio de producto de una compañía. Estrategias de orientación al cliente

VIVIENDAS JARDIN S.A.Director internacional

Valencia, España

Diciembre 2005 - Septiembre 2007

- Empresa de desarrollo residencial, comercial y de venta inmobiliaria
- Gestión de equipos de trabajo. Investigación de mercados. Planificación de la estrategia de expansión internacional. Diseño de red y comisiones de ventas. Participación en ferias y congresos internacionales. Diseño de estrategias de publicidad en coordinación con compañías locales. Captación de inversión. Realización de viajes para afianzamiento de las relaciones laborales.
- Apertura en Londres de una boutique corporativa y de la red comercial en Alemania, Bélgica, Dinamarca, Holanda, Noruega, Reino Unido, Rusia, Suecia y Suiza

MOBIDESK S.A.Asesor de ventas

Valencia, España

Septiembre 2001 - Diciembre 2005

- Empresa comercializadora de mobiliario de oficina
- Gestión de clientes. Mantenimiento y ampliación de la cartera de clientes

INFORMACIÓN ADICIONAL

- Idiomas: inglés, alemán, español y valenciano
- Deportes: fútbol, golf, paddle, kitesurf y ajedrez