

# CURRÍCULUM



## PABLO VERGEL

CONSULTOR EN MARKETING INTERNACIONAL

### FORMACIÓN ACADÉMICA

1998 –1999 Master de Comercio Exterior - Universidad de Alicante

1993-1997 Licenciatura en Sociología - Universidad de Alicante

### EXPERIENCIA LABORAL

2011 – Actualidad

#### CONSULTOR ESTRATÉGICO Y FORMADOR

- Desarrollo de proyectos de consultoría y formación para empresas como Mustang, Energy Sistem, Jomipsa, Desigual, Panamá Jack, Bonnysa, Universidad de Alicante en las siguientes áreas:
- Internacionalización
- MarketingInternacional
- Formación de fuerza de ventas.
- Protocolos de Atenciónal Cliente o Branding
- E-Commerce
- Negociación
- Inglés Comercial
- Social Media

2007- 2011

EXPORT MANAGER

GRUPO MUSTANG (MUSTANG, MARIA MARE Y SIXTYSEVEN)

Elche

- Desarrollo y diseño de la política y estrategia comercial internacional de las marcas MTNG, Sixtyseven y Maria Mare junto a Gerencia.
- Miembro Comité de Dirección de la Empresa.
- Creación y desarrollo de líneas y calendarios de colecciones.
- Elaboración de presupuestos, objetivos comerciales y políticas de precios.
- Supervisión filiales en Hong Kong y Estados Unidos
- Búsqueda, coordinación y supervisión comercial de importadores y redes de agentes comisionistas. oCoordinación de la política de comunicación de las marcas MTNG, Sixtyseven y Maria Mare.
- Selección y coordinación del calendario de Ferias Internacionales.
- Desarrollo de las políticas de promoción.
- Visita de los mercados y análisis de la presencia del producto en los puntos de venta.
- Creación y desarrollo de nuevas herramientas de venta (WEBSITE) así como eventos e impactos.
- Coordinación equipo administrativo.

2004 - 2007

EXPORT MANAGER

SAEZ MERINO (LOIS, CIMARRON, CASTER, CAROCHE)

Valencia

- Desarrollo y diseño de la política y estrategia comercial junto al Director comercial, así como creación de presupuestos para los mercados europeos (UK, Italia, etc...) y asiáticos (Japon, Taiwan)
- Formación, coordinación y supervisión comercial de filiales, importadores y redes de agentes comisionistas..
- Colaboración y Desarrollo con Dpto. Marketing para creación de nuevas herramientas de Organización y asistencia a ferias sectoriales.
- Visita de los mercados y análisis de la presencia del producto en los puntos de venta.
- Selección de nuevos mercados y nuevos distribuidores / agentes
- Coordinación equipo comercial y administrativo. (5 personas)

2002 – 2004

COMERCIAL DE EXPORTACION

ALHAMBRA INTERNACIONAL

Alicante

- Establecimiento política comercial en zonas asignadas: precios, exclusivas de distribución, contratos, condiciones de pago y entrega y riesgo comercial.
- Formación y coordinación de representantes y agentes comerciales.
- Viajes continuos a países asignados y visita regular a clientes..
- Realización de estudios de mercados y viajes prospecc. Comerciales.
- Gestión de grandes cuentas: muestras especiales, pedidos especiales y seguimiento de pagos.
- Dirección de personal administrativo a cargo.

2000 / 2001

GESTOR DE CUENTAS

Muebles Hurtado USA

North Carolina, EE.UU.

- Recepción y formalización de pedidos en zonas asignadas.
- Gestión de Stocks y tramitación de órdenes de compra. o Coordinación logística y administrativa
- Atención al cliente: teléfono, fax, e-mail, etc...

1999 / 2000

TECNICO DE COMERCIO EXTERIOR

Oficina Comercial Española en Túnez

Túnez

- Asesoramiento a las empresas españolas interesadas.
- Elaboración de estudios y análisis de mercado.
- Asistencia a la presencia española en Ferias Comerciales.
- Preparación de misiones comerciales en colaboración con Cámaras de Comercio españolas y asociaciones sectoriales.