

FELIPE GÉNOVA FUSTER

C/PLAYA SARDINERO nº 5 piso 2 prta1

28042 MADRID

E-Mail: felipegenova@hotmail.com

Twitter: @FelipeGnova

Móvil 699653514



PERFIL PROFESIONAL

Profesional del Marketing nacional e Internacional con más de 20 años de experiencia. Amplios conocimientos de Gestión Comercial. Sector con el que me gusta trabajar: Centros Bricolaje, Centros jardín, ferretería, Mat. Construcción...

También con ventas productos industriales.

Community Manager – SEO. Disponibilidad a viajar. Movilidad Geográfica.

IDIOMAS

- **Inglés: Alto** Muy fluido. Nivel alto. 3 años en extranjero. Viajes y negocios 20 años. Certif. Cámara Com. y Univ. Edimburgo.

Formación continua práctica, en trabajo y libros negocios en Inglés.

- **Francés: Muy Alto.** Habitudo a ofertas o informes en francés y comunicaciones diarias francés con clientes.

- **Portugués:** Conocimientos. Gestión ventas y viajes de trabajo. Comunicaciones con clientes

- **Árabe:** Conocimientos a nivel comunicación básico. (Diplomático) 2,5 años en Egipto. Viajes al área Magreb habituales.

EXPERIENCIA PROFESIONAL RELEVANTE

GRUPSA,S.L (Enero 2015 –Sep. 2015).

Export Area Manager países francófonos y África. Fabricante de puertas automáticas en Inox y Aluminio. Gestión y ventas internacional. Contactos con arquitectos, constructoras e importadores distribuidores instaladores.

ERSI (Europea de Representaciones Internacionales) (Sep- Dic 2014)

Gestor clientes de cuentas para ferias Aluminium 2014, ventas servicios stands ferias internacionales.

PARCITANK,S.A. (Mayo2012 – Dic.2013)

Responsable Exportaciones para empresa constructora de depósitos en acero inoxidable y al carbón, productos únicos (ofertas a medida) para 11 diferentes sectores industriales.

Actividades habituales:

Ventas exportación internacional, incluyendo obtención información de mercado para países de habla inglés, francés u otros. Gestión de clientes y sus pedidos. Ofertas técnicas complejas.

Gestión y motivación de agentes y el comercial para Maghreb y Francia.

Gestión de apoyo Comercial y logístico para obras en el extranjero, aporte de servicios complementarios para Marruecos. Ej. Obtención servicio auxiliares de construcción in situ.

Selección de ferias, Organización de Stand, visitas a ferias potenciales, obtención de información del mercado. **Resalto para el caso la feria STOCEXPO de Amberes y Feria VINITECH, en Bordeaux.**

En el periodo, siendo una labor de equipo, y empezando de casi cero, alcancé los objetivos siguientes:

Ventas: Francia 1.200.000,00€ Marruecos 700.000€ Costa Marfil: 130.000€

HERMANOS GARCIA Y PAZO S.A. (Enero – Noviembre 2011)

Responsable de exportaciones empresa especializada en conformado de chapa de metal en acero al carbón o acero inoxidable para hacer fondos (terminaciones de depósitos) de diferente tipo. **Especializado** en búsqueda de agentes y gestión de ofertas exportación a países del Maghreb. Realicé todas las gestiones, incluyendo la documentación para Cartas de Crédito. Ventas exportación: 260,000 €.

IDM INGENIERIA DISEÑO MODULAR (Junio 2009 – Junio 2010)

Responsable exportación para empresa de construcción prefabricados, modular y casetas de obra. Búsquedas de oportunidades de exportación y gestión y organización en **Ferias comerciales (Big Five de Dubai)**

Obtención para IDM la nominación como mejor proyecto de construcción en protección al medio ambiente en Feria Big Five, Dubai Noviembre 2009.

Iniciativa y Organización en la participación de IDM en el I encuentro de negocios Europa-África con la Cámara de Comercio de Rouan <http://www.africa-europa.net/> como forma óptima de obtención de nuevos clientes en países africanos

Introducción a la empresa en el programa ILI (Iniciación Licitaciones Internacionales) y su network como alternativa a la internacionalización en forma de UTE con otras empresas españolas.

Propuesta de idea y gestión informativa de “La Mezquita Modular”: instalación para rezos en plataformas petrolíferas, campos de trabajo y villas prefabricadas.

DRIZORO (Sept. 2008- Enero 2009) Responsable Comercial canal distribución. Línea prod. equivalente a línea de **BEISSIER**. Proyecto lanzamiento nueva línea de productos para cliente final a través de ferreterías, centros bricolaje, suministros industriales y almacenes construcción. Zona lanzamiento : Madrid

GAH ALBERTS (Enero 2004 – Enero 2008)

Delegado de ventas y merchandising para empresa Alemana fabricante y distribuidora de productos metálicos (herrajes , anclajes, equipamiento complementario para construcción con madera y metal) de ferretería , bricolage , jardín. . Ventas a través de distribución se incrementaron un 238 %. Las implantaciones por mes eran aprox . de 2 por mes. La empresa tenía más de 12.000 referencias .

TALLELEC S.L. ICEX (Octubre 2001 – Marzo 2003)

Export manager (para el proyecto) para un fabricante de armarios de control de conexiones y relés para un fabricante para la industria de las telecomunicaciones. Búsqueda de nuevas áreas de negocio. Ventas finales en el extranjero fueron de 300.000€ en ese periodo.

GSA ICEX (Septiembre 2000 – Septiembre 2001)

Export manager (tornillos y tuercas y otros productos de anclaje galvanizados) especializado en establecer contactos y comenzar el proyecto con clientes en países de habla francófona. Exportaciones paralizadas por falta de certificado cumpliendo normative.

ISOLUX WAT (Mayo 1994 – Octubre 1996)

Dep. Exportación. Delegado Administrativo y comercial desplazado a Egipto; **Gestión** Proyecto ingeniería eléctrica de 5 mill \$

FORMACIÓN ACADÉMICA

TITULO	CENTRO	DIRECCION	DURACION	FECHAS
Master en Marketing y B.A.	ESEM, Escuela Superior Estudios Marketing	www.esem.es	576 h	15/10/1987 06/06/1990
Diplomado (bachelor) Marketing y Comercio Exterior	CENP, Centro Español de Nuevas Profesiones y Univ. Central Lancashire. UK	www.cenp.com	1836 h (3años)	10/10/1988 10/06/1991

FORMACIÓN CONTÍNUA COMPLEMENTARIA

TITULO	CENTRO	DIRECCION	DURACION	FECHAS
Gestión de Licitaciones Internacionales (Programa ILI)	CECO y Consejo Superior de Cámaras	C/ Rivera del Loira, 12	120 h	05/05/2009 10/11/2009
Técnico Comercio Exterior certificado Comunidad Madrid	CESMA, Escuela de Negocios	www.cesma.es	200 h	16/09/2010 17/11/2010
Dirección PYMES	ESIC/ CEOE	www.esic.es	510 h	07/05/1990 16/11/1990
Diplomado Superior Dirección Comercio Exterior	Centro Estudios Comerciales CECO	www.ceco.es	220 h	27/01/1997 09/06/1997

INFORMÁTICA

- Windows 10, XP- Vista, MS Paquete Office, Win Dynamics AX, Internet. Gestión digital
- CURSO SEO de la Fundación UNED 250 horas (Fin 06 Junio 2014)
- CURSO Original E-Commerce con Google Analytics en inglés (Fin 30 Julio 2014).

OTROS DATOS DE INTERÉS

Orientado a resultados, adaptable a diferentes organizaciones y culturas. Visión de negocio internacional. Observador, intuitivo, analítico, asertivo, constante y cooperativo. Carné de conducir B1. Habitado a largos viajes.

ARTICULOS: “La Quinta P del Marketing Mix” y “El ROI de las Ferias Comerciales”