

Pere Fernández Sanz

699 44 22 XX – 93 777 55 XX

pere.fsanz@gmail.com

LinkedIn: [in/perefsanz](https://www.linkedin.com/in/perefsanz)

<https://www.perecreacions.com>

Expert en publicitat i màrqueting

Àrea publicitat i màrqueting

Pla publicitat 2015-2019

Dissenyador de publicitat

- Missatge, disseny i estratègia de campanyes
- Selecció dels mitjans i distribució multicanal
- Gestió de *social media*
- Revisió de l'estratègia i del missatge per campanya

Projectes destacats:

- Imatge corporativa CLAVE ASOCIADOS, ENSERES SA, Campanya publicitària dolços HORNO, DULCE HELADO

Publi-Publi SA, 2011-2015

Assessor de màrqueting

- Anàlisi de la demanda i del sector
- Desenvolupador del pla de màrqueting
- Seguiment del *brief* i estratègia de campanya
- Assessorament de les possibilitats publicitàries dels diferents productes i serveis.

Projectes destacats:

- Campanyes de màrqueting: PETIT CEL, BLAU

Àrea comercial

Paper distribució 2009-2011

Responsable

- Elaboració de noves estratègies de màrqueting
- Seguiment de les relacions comercials
- Informes d'estat de comptes i previsió de vendes
- Assessorament de les ofertes de distribució

Assoliments:

- Increment anual del 20% dels beneficis empresarials
- Increment del 30% de la cartera de clientela

Grup Comunica't 2006-2009

Gestor comercial

- Captació de nova clientela i manteniment de la existent
- Relacions comercials i venda de productes
- Seguiment i valoració d'accions comercials

Assoliments:

- Increment del 10% anual de la cartera clientela
- Gestió del 10% anual de las vendes



Competències

Creativitat: generant noves idees per dissenyar i definir l'estratègia publicitària.

Orientació a la clientela: assessorant i adequant el servei a les necessitats.

Comunicació: transmetent i adaptant el missatge a través del canal més efectiu.

Treball en equip: cooperant amb professionals de diferents àmbits interdisciplinaris.

Empatia: per comprendre les peticions i inquietuds de la clientela.

Competències

Negociació: promocionant acords beneficiosos per a totes les parts.

Orientació estratègica: plantejant estratègies de venda que responen als objectius empresarials.

Planificació i organització: establint estratègies de màrqueting efectives optimitzant els recursos.

Iniciativa: Aportant noves metodologies i estratègies per mantenir i augmentar la cartera de clientes.

Formació acadèmica**Formació complementària**

Màster en Màrqueting interactiu ESIC, 2006

Postgrau en Comunicació Digital ESIC, 2002

Grau en publicitat i relacions públiques. Universitat de Barcelona, 2000

Màrqueting i Comunicació a Internet (42 h) Cibernàrium, 2013

Introducció al màrqueting online Internet Aula, 2011

Presentacions d'impacte amb mapes mentals (3 h) Porta22, 2006

Tècnica de comunicació oral i orientació a la clientela
(80 h) Comerç Formació, 2002

Agent comercial
(120 h) Comerç Formació, 2001

Idiomes**Informàtica**

Castellano: Llengua materna

Català: Llengua materna

Inglés: Nivell alto (Advanced Certificate)

Nivell avançat d' Office: Word, Excel, Access y Power Point

Nivell avançat de Photoshop, Illustrator, Adobe Pro, Hootsuite, Dreamweaver, GIMP