**CURRICULUM VITAE**

Coll Trius, Pablo



|  |  |
| --- | --- |
|   | Fecha de nacimiento: 25/01/1970Nacionalidad: EspañolaEstado civil: Casado, con 2 hijosDomicilio: calle sant salvador, 59 08172, Sant cugat del valles Barcelona, EspañaTel: +34 936 754 715Móvil: +34 670 977 312E-Mail: pcolltrius@gmail.comSkypeID: pablo.coll42 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |
| --- |
| **COMPETENCIAS**  |

|  |  |
| --- | --- |
| **BUSINESS ACUMEN****Skillometer_4** | De mis años de experiencia en diferentes industrias, países y posiciones. he adquirido , como persona y profesional, una buena comprensión de cómo funcionan las empresas. |
| **Skillometer_4TEAM PLAYER** **OPEN MIND****Skillometer_4****PROBLEM SOLVING****Skillometer_3****COMMUNICATION****Skillometer_3****IT****Skillometer_3** | Mi "ADN deportista" tiene dos ingredientes principales: trabajo en equipo y esfuerzo personal. Todos los “soft skills” necesarios para sobresalir en ambas son casi, 1: 1 transferibles al trabajo. Disfruto del liderazgo, motivar y ayudar a otros a sacar lo mejor de ellos mismos y para el grupo. Todo ello basado en valores como la confianza, la escucha y la empatía.La experiencia abre la mente para apreciar el cambio y ver el cambio y otros puntos de vista no como una amenaza, sino como una oportunidad positiva para aprender , crear y crecer.La interacción personal y profesional con otras culturas (EE.UU., Norte y Sur de la UE, India, China y América del Sur) me han reforzado las bases para un buen entendimiento y enfoque de diferentes culturas.Basado en mi experiencia, considero la clave para una solución correcta es entender que los problemas se deben abordar diferentemente siguiendo unas pautas como analizar los datos disponibles, aplicar pensamiento crítico y creatividad.Mi conocimiento de los negocios y la exposición a diferentes culturas me ha dado la paciencia y las herramientas para encontrar el enfoque correcto.Considero que las buenas habilidades de escucha y la empatía son una base para una buena comunicación. Hacer las preguntas correctas, la honestidad y resumir las áreas de acuerdo son una buena base para la comprensión.A pesar de que no me considero un "techy". He trabajado como consultor + ventas de una empresa de software, lo que hace que me pone cerca de tal descripción. Además he participado activamente en la estrategia de IT y en la implementación de sistemas y metodologías**.** |

**EXPERIENCIA LABORAL**  |

|  |  |
| --- | --- |
| may/2014 - presente | **Category Manager** |
|  | **Lidl ,** Montcada i Reixac, España (http://www. Lidl.es)Sector: RetailEmpleados: +12.000Facturación: +3000M**Logros:*** Propuesta y desarrollo de un adaptación de un “Balance Scorecard” para estructurar el desarrollo de la supply chain de manera sostenible.
 |
|  | **Tareas**: * Desarrollo de la gama de productos en base al análisis del mercado y nuevas tendencias.
* Negociación y cierre de precio, calidad y condiciones de entrega de los artículos de mi categoría y relacionados.
* Informar a todas las áreas de la empresa asegurando en correcto mantenimiento en sistemas para su entrega en tienda.
* Informar a Top management y la central internacional de la evolución de mi categoría.
* Desarrollar una supply-chain para conseguir una gran relación calidad/precio sostenible en el tiempo.
* Trabajar con calidad, laboratorios externos y proveedores para asegurar que la calidad recibida esta en línea con los acuerdos alcanzados.
 |

|  |  |
| --- | --- |
| Nov 2012 – Dec2013  | **Regional manager & Technical director Bcn Office**  |
|  | **Benteler Engineering Services** Barcelona, Españahttp://www.benteler-engineering.com)Sector: Servicios de IngenieríaEmpleados: 650Facturación: +7500M**Logros:*** 3 proyectos cerrados en el primer año y acuerdos con partners estratégicos.
 |
|  | **Tareas:*** Desarrollo de negocio con los clientes actuales, para incluir los servicios de servicios de ingeniería como externos.
* Conseguir las cuentas definidas como estratégicas.
* Encontrar, analizar y negociar acuerdos con ingenierías locales.
* Evaluar posibles JVs y acuerdos de asociación.
* Desarrollo de un equipo local.
* Selección de personal para cubrir necesidades internacionales de BES.
* Definir, analizar y desarrollar nuevas líneas de negocio.
* Representación de la empresa en negociaciones y presentaciones.
* Desarrollo de un plan de negocio a corto, medio y largo plazo.
 |

|  |  |
| --- | --- |
| Marzo 11- 12 advisory BM | ***CFO* & Business Development**  |
|  | **The Quimera Project ,** Barcelona, España (http://www.quimera-project.com )Sector: Sostenibilidad Energética, vehículo eléctrico consultoría.Empleados: 4Facturación: 5M**Logros:*** Dirección directa de 3 proyectos de movilidad además de mis funciones como CFO
 |
|  | **Tareas:*** Definir y dirigir la estructura, procesos y herramientas financieras de la empresa.
* Representación de la empresa en negociaciones y presentaciones.
* Desarrollo y control de la estrategia y planificación financiera a corto medio y largo plazo.
* Preparación y supervisión de los análisis y documentación financiera consolidada.
* Asegurar que los resultados planificados de la empresa se cumplan mediante los proyectos y estrategias establecidas.
* Responsable de las due diligences requeridas por inversores .
 |

|  |  |
| --- | --- |
| Sept 09- Marzo 11 | ***Sales & Mkting Director USA & Germany***  |
|  | **Plásticos Erum ,**Alcoy, España (*http://www.erumgroup.com* )Sector: Industrial (perchas de plástico y reciclaje)Empleados: 350Facturación: +50M**Logros:*** Desarrollo positivo de ambos mercados en el primer año y conseguir 4 clientes dos de ellos estratégicos a nivel mundial.
 |
|  | **Tareas:*** Análisis, desarrollo y establecimiento de un modelo de negocio para EEUU y Alemania.
* Dirección de cuentas a nivel Mundial Wal-Mart, Levis & Strauss, OVS and H&M
* Representación de la empresa en prospecciones de mercado en Italia, Suecia, Dinamarca y Brasil
* Apoyo en la mejora continua de la Empresa
 |

|  |  |
| --- | --- |
| May 08- Sept 09 | ***Partner*** |
|  | **CHC S.L ,**St. Cugat del valles, España Sector: Consultoría (Compras y optimización de negocios) Empleados: 4Facturación: +0,5M**Logros:**• Definir una nueva propuesta de consultoría de gran valor añadido. Conseguir 2 clientes el primer año.  |
|  | **Tareas:*** Resultado de la empresa
* Actividades comerciales
* Consultoría a nivel sénior
* Supervisión de Juniors
 |
| May 06- May 08 | ***CEO Iberia***  |
|  | **FACTON GMBH ,**Potsdam, Alemania (*http://www.facton.com* )Sector: Consultoría (IT, Costes & controling de procesos) Empleados: +50Facturación: +3,5M**Logros:*** Crear desde 0 un nuevo mercado en España, Portugal y Sur de Francia. Mediante una labor de consultoría personal e desarrollado la necesidad latente de crear la transparencia de costes necesaria para optimizar su ventaja competitiva.
 |
|  | **Tareas:*** Definir la estrategia de ventas, partners y Marketing.
* Definir el Business-plan del Sur de Europa.
* Forecast y previsiones de cashflows.
* Coordinación de las actividades de los partners y la fuerza de ventas directa.
* Venta directa en grandes cuentas.
 |
| Marzo 05 –Mayo 06  | ***Project Finance manager*** |
|  | **Bentley MC Ldt.**,Crewe, Reino unido (*http://www.* *bentleymotors.com* )Sector: Automoción Empleados: 3700Facturación: +1,5 billones**Logros**:* Desarrollo una metodología de análisis y creación de presupuestos que permita una transparencia y “repitibilidad” con el fin de mejorar las previsiones
 |
|  | **Tareas:*** Asegurar los resultados previstos de la compañía mediante los proyectos vigentes y futuros. Coordinación y control del input financiero para todas las líneas de producto (Bentley) en los diferentes gremios estratégicos de la marca y consorcio.
* Coordinación del input financiero para la planificación anual (a 5 años vista en detalle 10 en total), así como el análisis y recomendaciones para optimizar el resultado de los proyectos con el manager de Tesorería de los efectos en Cash-flow y tipo de cambio.
* Análisis y recomendación sobre el total de gasto de Desarrollo, ingeniería y diseño.
* Soporte a nivel financiero de Planificación de producto en la evaluación de las diferentes futuras estrategias de la empresa.
 |
| Julio 01 –marzo 05  |  ***Manager de Costes del Producto***  |
|  | **Bentley MC Ldt**., Crewe, Reino unido (*http://www.* *bentleymotors.com* )Sector: Automoción Empleados: 3700Facturación: +1,5 billones**Logros:*** Desarrollo e implantación de un sistema de gestión de conocimiento con el fin crear una metodología de análisis y aprendizaje que permita tomar decisiones estratégicas en fases muy tempranas del desarrollo de nuevos productos, así como negociaciones con proveedores en fases más avanzadas de los proyectos.
 |
|  | **Tareas:*** Asegurar los resultados previstos de la compañía mediante los proyectos vigentes y futuros.
* Establecer los procesos de control del consorcio e implantar la filosofía del Target Costing.
* Planificación y desarrollo de un departamento de control de costes del producto.
 |

|  |  |
| --- | --- |
| Mayo 99 –julio 01  | ***Controler del producto del segmento S0/S1*** |
|  | **SEAT S.A**., Barcelona, España (*http://www.* *seat.com* )Sector: Automoción Empleados: +11000Facturación: +7000 M**Logros:*** Reestructuración del departamento, optimización de los procesos e inputs & outputs
 |
|  | **Tareas:*** Asegurar la consecución de los resultados planificados por la empresa mediante los proyectos en curso y futuros planificados.
* Implementar los procesos del grupo VW y la metodología del target costing.
* Planificación y desarrollo del departamento de costes del producto.
 |

|  |  |
| --- | --- |
| Dic 96 –mayo 99  | ***Controler de Export Market, Flotas & Productos seat para VW.*** |
|  | **SEAT S.A**., Barcelona, España (*http://www.* *seat.com* )Sector: Automoción Empleados: +11000Facturación: +7000 M**Logros:*** Creación de una metodología de análisis y de las herramientas financieras necesarios.
* Definición de una nueva base de datos de Precios.
* Cambio de mentalidad dentro del departamento y con relación al exterior.
 |
|  | **Tareas:*** Trabajar proactivamente con comercial con el fin de maximizar los resultados de la empresa, la combinación justa de volumen y precio en el total de los países.
* Mantenimiento de la base de datos de precios
* Análisis de las propuestas comerciales
 |

|  |
| --- |
| **EDUCACIÓN**  |

|  |  |
| --- | --- |
| 09/98 – 06/02 | ***Administración y dirección empresarial***  |
|  | **U.I.C. (Universidad internacional Cataluña),** Barcelona,España, http://www.unica.edu |
|  | * Especializado en Finanzas, Marketing y economía internacional.
* Lo compagine con mi trabajo
 |
| 09/89 – 06/93 | ***Bachelor of Science in Business Administration*** (in English)  |
|  | **INEDE (FERT),** Barcelona, España |
|  | * Graduado en el Top 5 de la clase
* Especializado en Finanzas, Marketing y economía internacional.
 |
| 08/87 - 06/88 | **UNED + US** |
|  | **Canadian HS,** Canadian, Texas, USA |
|  | * Senior year in HS combinado con UNED (COU universidad a distancia)
* Escogido Who is who en la asgnatura de gobierno y All district football player
 |

|  |
| --- |
| **IDIOMAS** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Mother tongue(s)** |  Spanish & Catalan |
| Other language(s) | SPEAKING | READING  | WRITING  |
| English | PROFICIENCY MICHIGAN | ProficienCY Michigan | ProficienCY Michigan |
| German | Fluent | Fluent | Fluent |
| French | Regular | Good | regular |

|  |
| --- |
| **INFORMACIÓN ADICIONAL** |

|  |  |
| --- | --- |
| Conocimientos IT | * Paquetes de MAC y Microsoft a un nivel de usuario avanzado.
* Software técnico para estimaciones y análisis.
* SAP básico.
 |
| Seminarios | * Trainings de negociación y otras competencias.
* Coaching personal en ventas, self awareness, 360 y otros cursos de crecimiento personal.
* Business development, innovación, team building…etc.
* Nunca he dejado de formarme y pienso continuar asi.
 |
| Proyectos | * He estado involucrado en varias task forces y workshops en las diferentes posiciones en las que he trabajado.
* A nivel personal he ayudado a mi mujer y a mis padres a montar sus propios negocios.
 |