

CURRICULUM VITAE

Angel Salazar Magaña

DATOS PERSONALES

Fecha de nacimiento: 03/09/1964

Estado Civil: Casado

EDUCACIÓN

1983-1989

ESCUELA TECNICA SUPERIOR DE INGENIEROS AGRONOMOS DE CORDOBA, especialidad en economía y sociología agraria.

- Calificación final de Sobresaliente.
- Proyecto final de Carrera: Volúmenes óptimos de transporte y transformación en el sector Remolachero-Azucarero español. Calificado con Sobresaliente. Publicado en la revista de investigación agraria del **MINISTERIO DE AGRICULTURA PESCA Y ALIMENTACIÓN** de junio de 1991.
- Alumno interno de la cátedra de comercialización de productos agrarios durante los cursos académicos 84/85 y 85/86.

PRÁCTICAS

1983-1989

- Mercado Frutas y Hortalizas de Saint Charles (Perpignan, Francia)
- Mercado Central de Rungis (París, Francia)
- Centros distribuidores de Malinas (Bélgica)
- Vailings en Mercado central de Barendrech (Holanda)
- Mercado central de Copenhague (Dinamarca)
- Dirección de centro hortofrutícola en Malmö (Suecia)
- MERCOGRANADA-MOTRIL y MERCOALMERÍA

EXPERIENCIA

1999-

Director General de MERCAJEREZ. El principal logro en esta última etapa ha sido reflotar una empresa deficitaria, con grandes desequilibrios entre ingresos y gastos.

Esto se ha conseguido aunando voluntades y criterios entre los dos principales socios para acometer las reformas necesarias en las instalaciones y a la introducción de nuevas actividades como un mercado mayorista de Pescados e instalaciones de trasvase de productos cárnicos. Así mismo se ha potenciado un mayor control de gastos e impagados, reduciendo ambos considerablemente.

Este cambio también ha estado impulsado por una fuerte labor comercial y de marketing, encaminada a dar a conocer los cambios generados, esto ha provocado el aumento del número de clientes en un 90% y de la facturación total en un 100%

En esta etapa he sido también empresario dirigiendo la empresa PROSOLSUR SL en 2006-2007 y la empresa KINEPHARMA S.L de la que soy propietario en la actualidad.

1994-1999

Jefe de Proyectos para Iberoamérica de la Dirección Internacional de **MERCASA**, dirigiendo entre otros los siguientes:

- Terminal Pesquera Metropolitana de Santiago de Chile (TPM) para la Subsecretaría de Pesca Chilena durante 1996.
- Proyecto de mercado de pescados en San José de Costa Rica (CENADA) para el Gobierno Costarricense durante 1997.
- Programa Especial de Seguridad Alimentaria (PESA) para FAO y la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI) durante 1998 en Honduras, Nicaragua y Guatemala.
- Mejora del Sistema de Distribución de Frutas y Hortalizas en Panamá con (AECI) para el Instituto de Mercadeo Agropecuario de Panamá (IMA) durante 1998.

Miembro del Consejo de Administración de **MERCASANTANDER**. Empresa que dirigí en 1988 durante 4 meses como consecuencia del embarazo de la gerente en ese momento, haciendo la sustitución en la Gerencia de la sociedad.

1993-1994 Director Técnico y de Calidad de la empresa siderometalúrgica **HIANSA S.A.** En esta empresa realicé la labor de análisis de mercados y diseño de una nueva gama de productos de chapa conformada en cubiertas y cerramientos, también planifiqué el desarrollo de su oferta en el mercado. Coordiné la implantación de un sistema de calidad en la empresa y realicé la labor de supervisión y optimización de los procesos de fabricación, almacenamiento y manipulación de productos, así como la introducción de nueva maquinaria. También impulsé y coordiné la introducción y comercialización de otros productos para la construcción como policarbonatos celulares y compactos, claraboyas, aislantes y otros accesorios.

Miembro del comité técnico de la Unión de Perfiladores.

1991-1992 Delegado de la multinacional francesa de aves **DOUX** ibérica en Vitoria, en donde realicé la coordinación del equipo de ventas así como la gestión de la Delegación.

1989-1991 Delegado de ventas de la multinacional **PROCTER & GAMBLE S.A.** en Cantabria en donde lleve a cabo la planificación comercial, de marketing, publicidad y promoción dentro la región, cumpliendo los objetivos marcados por la empresa.

CURSOS.

Durante la etapa en Procter realice los siguientes cursos:

- Orientation
- Time management
- Total Quality
- Seven habit

En Hiansa realice los siguientes cursos y seminarios:

- Implantación de un sistema de calidad en la empresa (CONFEMETAL)
- Sistema ISO 9000 (AENOR)
- Seminario Sollconfort (USILOR-SACILOR, siderúrgica francesa)

En **MERCASA** realice:

- En Mercamadrid curso de dirección y gestión de mercados mayoristas a cargo del equipo directivo de esta empresa.1995

- Windows 95, Excell y Power Point. (Alhambra Systems).1997
- Comercio agroalimentario entre España e Iberoamérica Universidad Internacional Menéndez Pelayo de Santander (UIMP). 1997.

En MERCAJEREZ realicé:

- Diploma de Comercio Exterior ICEX (Cámara de Comercio de Jerez. 140 horas). 2001.
- Curso de Habilidades Directivas CEEI- Bahía de Cádiz (Técnicas de ventas y Reuniones eficaces). 2001.
- Seminario en Cámara de comercio de Jerez: “El Comercio Electrónico como canal de exportación”. 2001.
- Curso de Gestión de Recursos Humanos (CEA, 120 horas). 2002
- Curso de Gestión de Dirección (CEA, 130 horas). 2002.
- Programa Master DEA (Dirección de Empresas Agroalimentarias) Instituto San Telmo 2004-2005.
- Programas anuales de continuidad Universidad San Telmo desde el año 2006 realizando cursos y seminarios de Marketing, Fiscal, ventas, logística, Recursos Humanos ect.
- Curso universitario de Director de seguridad privada (UCAVILA, 350 horas) Calificado con sobresaliente. 2018.

INFORMÁTICA

Dominio de Internet, Windows, Excell, Power point, resdes sociales (Twitter y Facebook), elementos de marketing como Plataforma Mailchimp, Prestashop, Wordpress.

IDIOMAS

ESPAÑOL: Nativo

INGLÉS: Perfecto dominio al nivel de escritura y conversación.

FRANCÉS: Nivel alto en conversación, medio en escritura.

ITALIANO: Nivel alto en conversación, alto en escritura.

ALEMÁN: Nivel bajo en conversación y escritura.

HABILIDADES

Me caracterizo por una gran capacidad de adaptación a circunstancias nuevas y diferentes, persona abierta y con gran facilidad para el trato personal. Soy emprendedor, ordenado y luchador, no doy nada por perdido, me gusta planificar los temas.

Gran capacidad para la realización de compras e introducción de nuevos productos o servicios.

Además tengo gran capacidad para los idiomas. También estoy muy orientado a la venta y las relaciones directas con los clientes así como al marketing, manejando perfectamente redes sociales y back office de las diferentes páginas web que manejo sobre todo Prestashop y Wordpress.

Por todo lo anterior concluir que poseo una gran habilidad en el manejo del comercio electrónico así como el marketing necesario tanto en posicionamiento de páginas web como en la promoción de las mismas.