

Ref.: Presentación de Jordi Dols. Especialista en Marketing, Comunicación y Social Media

Apreciados Sres.

Mi perfil corresponde al de un profesional con más de 30 años de experiencia en distintos departamentos Comerciales, Marketing, Producto y Comunicación, una cultura de empresa multinacional y amplia experiencia internacional.

Como Director de Comunicación y Product Manager he desempeñado, entre otras, estas funciones en distintas compañías de alta tecnología y distribución en España, Estados Unidos y Europa:

- Marketing estratégico y publicidad
- Comunicación interna y externa
- Marca e identidad
- Generación de contenidos y leads
- Definición herramientas y software
- Gestión de reputación y asuntos corporativos
- Relación con inversores y partners

Me gustaría ampliar esta información en una entrevista personal con ustedes para poder comentar o ampliar cualquier detalle de mi CV.

Atentamente,



Jordi Dols
Santa Coloma de Cervelló - Barcelona
<http://es.linkedin.com/in/jordidols>



+34 640 730 742



+34 936 340 508



jordi_dols@yahoo.es

JORDI DOLS BURGUÉS

✉ Oriol Martorell, nº 9, bajos – 1ª
08690 Santa Coloma de Cervelló - Barcelona

☎ +34 640 730 742 / +34 936 340 508

✉ jordi_dols@yahoo.es

🌐 <http://www.linkedin.com/in/jordidols>



Nacido el 16 de Junio de 1961. Carné de conducir y vehículo propio. Disponibilidad para viajar.

RESUMEN Y OBJETIVO PROFESIONAL

Más de 30 años de experiencia creando y dirigiendo departamentos de producto, IT, promoción, comunicación interna y externa con orientación comercial, tomando decisiones y gestionando recursos para cumplir con los planes de expansión y negocio de la compañía.

PRINCIPALES COMPETENCIAS

Experiencia multinacional	Experiencia en negociación	Orientación a resultados
Experiencia en planificación	Orientación al cliente	Flexible e Innovador

EXPERIENCIA PROFESIONAL

1Globaltranslators

2016-Actual

Compañía de traducciones globales e interpretación con más de 1.000 colaboradores de alta calificación que ofrece servicios de traducciones estándar, especializadas y juradas.

Posición: Marketing & Communication Manager

- Estrategia SEO
- Coordinación de estudiantes Erasmus
- Gestión de contenidos y community manager
- Investigación de mercado y fidelización
- Dirección de IT

Consultor Marketing y Comunicación free-lance

Diferentes periodos 2008-Actual

Posición: Consultor

- Estudio y ejecución de proyectos en PYMES sin departamento, personal o infraestructura de comunicación.
- Colaboración con diferentes proyectos de innovación y búsqueda de nuevos mercados.
- Creación de departamentos de comunicación y formación a personal de la empresa.

Definición procedimientos y flujos de trabajo para la comunicación interna y externa de productos y servicios.

STP Group, S.L.

2014-2016

Posición: Técnico-auditor de IT (por proyectos)

- Empresa de Servicios de consultoría, TIC, formación, ingeniería y outsourcing de ventas.
- Auditorías de seguridad y permisos en servidores y recursos compartidos
- Gestión de 12 salas de videoconferencia BT, asignando recursos y servicios

Easycontrol, S.L.

2014-2014

Posición: Business Development Manager

- Empresa de Sistemas Avanzados de Visión Artificial.
- Identificación y búsqueda de proyectos de visión artificial.
- Punto de contacto entre el cliente y el departamento de estudio y desarrollo de aplicaciones.
-

Napoleón Armengol, S.L.

2013-2013

Posición: Innovation & New Markets Manager (contrato temporal)

- Empresa de fabricación de elementos de canalización y seguridad eléctricas.
- Dar a conocer la empresa y el producto diseñando un plan de comunicación.
- Iniciar con los organismos ICEX y ACC10 los proyectos de búsqueda de nuevos mercados internacionales con organismos oficiales y empresas afines.
- Evaluación de partners en escenario nacional e internacional.

Europarts Distribérica, S.L.

2010-2012

Posición: EMEAR Marketing Communications Manager

- Multinacional mayorista de recambios y opciones informáticas con presencia en 17 países.
- Diseñe el libro de marca corporativo del grupo.
- Diseñe y verifique la usabilidad de los sitios web del grupo. Análisis continuo con Google Analytics.
- Gestioné el contenido y el catálogo on-line de las webs del grupo.
- Community Manager del grupo (21 países)
- Generé sales leads mediante el diseño de encuestas y estudios de mercado, organicé de eventos y diseñe material corporativo.

Posición: Comercial Marketing

- Multinacional americana dedicada a la venta de productos y servicios de automatización industrial, integrada por varias marcas líderes en el mercado internacional.
- Inicie el departamento de comunicación y la red de proveedores locales.
- Negocié y controlé el presupuesto de marketing de España y Portugal.
- Definí los procedimientos para la comunicación interna y externa de los productos y servicios.
- Dirigí un grupo de trabajo para la implementación de las herramientas IT de comunicación en los departamentos de Marketing Europeos, actuando de IT Manager desde 1999 hasta 2005.
- Creé y desarrollé los distintos programas comerciales y la organización de eventos internos y externos en Europa, España y Portugal.
- Proyecté e implementé una biblioteca de presentaciones y lanzamientos de productos.
- Dirigí la creación de los sitios Web para España y Portugal y di soporte al resto de países europeos.
- Establecí las bases del departamento de IT en España y Portugal.

Desin Instruments, S.A.**1981-1990****Posición: Product Manager**

- Empresa multinacional española dedicada a la fabricación y comercialización de instrumentación electrónica de panel y sistemas de adquisición de datos representando además, diferentes marcas de instrumentación y transductores de empresas europeas y americanas.
- Creé el departamento de Product Marketing y soporte técnico estableciendo una estructura matricial dentro de los departamentos de la empresa y gestioné el ciclo de vida de los productos importados en relación directa con las fábricas
- Asistí a los cursos de las empresas representadas, incluyendo diferentes periodos en países extranjeros.
- Establecí, de acuerdo con la dirección, la estrategia y posicionamiento de productos y la formación necesaria dentro de la compañía y a los distintos distribuidores, mediante la creación de un aula y un programa de formación.
- Establecí los procedimientos de diseño y modificación de instrumentos y transductores especiales bajo demanda rebajando los plazos de entrega en un 30%.
- Mejoré la calidad en los procedimientos de envejecimiento, ajuste y verificación de instrumentación, rebajando la tasa de devoluciones del 1,4% al 0,35%

FORMACIÓN ACADÉMICA

1974-1975	Graduado Escolar
1975-1977	Formación Profesional 1 ^{er} Grado. Rama Electrónica
1977-1980	Formación Profesional 2 ^{do} Grado. Rama Electrónica
1983-1994	Formación en Ingeniería Técnica Electrónica Industrial (EUETI Barcelona)
2000-2001	Formación en Comercio Electrónico (Universidad Carlos III-ESINE Madrid)
2004-2005	Postgrado de Imagen y Video Digital - U.O.C.
2009-2010	Formación en Publicidad - U.O.C.
2009-2010	Formación en Asistente de Dirección - U.O.C.
2009-2010	Curso de Especialización en Internet como Herramienta de Comunicación - U.O.C.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Postgrado Electrónica Industrial. Microprocesadores
 Administración y creación de sitios Web con Dreamweaver, Lotus Domino y Notes
 Seminarios de producto de Adobe, Quark y Microsoft
 Seminarios de Formación en diferentes empresas de Europa y Estados Unidos como Jefe de Producto
 Formación específica para el puesto de comunicación en Europa y Estados Unidos
 Certificado ACTIC (Certificado de Competencias en Tecnologías de la Información) – Nivel I y II
 EMarketing & SocialMedia for Business Management - Maine (USA) Small Business Development Centers

IDIOMAS E INFORMÁTICA

Inglés, castellano y catalán. Hablados y escritos. Francés básico.
 Usuario avanzado de MS Office, programas de gestión, autoedición y diseño.
 Experto en de administración Web, Google Webmaster Tools, y Adobe Creative Suite.

REFERENCIAS

<http://www.linkedin.com/in/jordidols>