

Salvador Devant Cabós
Ateneu 2, 08720 – Vilafranca del Penedès, Barcelona
Tel. +34.672.387.911
sdevant@hotmail.com · www.sdevant.com
es.linkedin.com/in/salvadordevant



EXPERIENCIA PROFESIONAL

2012 – Presente

**Consultor Sénior en estrategia comercial y marketing.
Director de desarrollo oficina de Galicia de International Team
Consulting.**

Actualmente dirijo la oficina de Galicia de International Team Consulting y presto servicios de consultoría a las empresas Gallegas en estrategia comercial, marketing y exportación en el marco del programa Re-Acciona del IGAPE (Instituto Gallego de Promoción Económica).

<http://goo.gl/J4rhX5>

2012 - Presente

**Docente colaborador en EAE Barcelona
Escuela de Administración de Empresas, Barcelona.**

Formando en **Apertura de mercados exteriores** en el Máster de Dirección Comercial y Marketing.

Director del Máster: Jaime Muñoz Pons

Formando en **Técnicas de venta y dirección comercial** en las clases presenciales de los cursos de formación a distancia EAE – Ediciones Deusto.
Coordinadora: Cristina Sarrablo

2010 – 2012

WineFineDay S.L. Vilafranca del Penedès

Agencia de exportación de vinos con marcas propias.

Propietario. Gracias al cuidado diseño de producto y a la labor comercial, en 15 meses conseguimos vender en 18 países.

2009 – 2010

OptimaWeb. Vilafranca del Penedès

Empresa de desarrollo de páginas web.

Propietario.

2000 - 2008

Heretat Mas Tinell S.L. Vilafranca del Penedès.

Bodega de vinos y Cavas

Director Comercial y Marketing

Al cargo de establecer y dirigir las estrategias comerciales y de marketing de la empresa, siendo el máximo responsable de la consecución de los objetivos y de la gestión del presupuesto asignado. Reporte directo a la Dirección General. Liderazgo y gestión de un equipo de ocho vendedores, motivando e identificando sus puntos críticos de mejora para ayudarles a conseguir sus objetivos. Implanté la DPO y la DPC en mi departamento.

FORMACIÓN ACADÉMICA

2014 Cursando

Executive MBA

Escuela de Administración de Empresas (EAE) y UPC. Barcelona.

2006 - 2007

Máster en Dirección Comercial y Gestión de Ventas

Escuela de Administración de Empresas (EAE) y UPC. Barcelona.

2003

Grado en Técnicas de Motivación y Liderazgo

Institut Català de Tecnologia. Barcelona.

1994-1997

Diplomatura en Ciencias Empresariales

Management School - Barcelona

INFORMACIÓN ADICIONAL

Idiomas:

Castellano: Lengua materna.

Catalán: Lengua materna.

Inglés: Excelente nivel hablado y escrito.

Francés: Nivel medio-bajo hablado, bajo escrito.

Conocimientos de Informática

Uso avanzado de las herramientas de Microsoft Office.

Photoshop, Illustrator, CRM y otros.

Social Media:

Facebook, Twitter, LinkedIn, Pinterest, Instagram, Youtube, Slideshare,

Google +, Foursquare, Klout, Hootsuite, Shortstack.

SEO & SEM:

Fundamentos SEO y SEM, cómo crear una página web "Google friendly", títulos de página, palabras clave, estructura de web, URL's, URL's dinámicas, campañas PPC, Google Analytics, etc.